

Arizona

Los Bienes Raíces y Usted

(Guía del Consumidor)

Una publicación del
Departamento de Bienes
Raíces de Arizona

Primera edición © 2004.

Publicado por el Departamento de Bienes Raíces de Arizona
Phoenix, Arizona

Algunas partes de este libro se pueden reproducir o bien utilizar siempre y cuando se noti?que al editor y éste acepte dicho pedido. Se prohíbe el uso comercial.

Esta guía es posible gracias a la ?nanciación del Fondo para la Educación Pública del Departamento de Bienes Raíces de Arizona, sin que represente costo alguno para los contribuyentes de Arizona. Los consumidores deben tener en cuenta que las normas y leyes relacionadas con los bienes raíces pueden cambiar en cualquier momento.

Disclaimer: “This document is a translation from original text written in English. This translation is unofficial and is not binding on this state or a political subdivision of this state.”

Disclaimer (Spanish): “Este documento es una traducción del texto original escrito en inglés. Esta traducción no es oficial y no está atando en este estado o una subdivisión política de este estado.”

Índice

Carta de la Comisionada	4
Capítulo 1	
Cómo utilizar este libro	6
Capítulo 2	
Comisionario del Departamento de Bienes Raíces de Arizona, Junta Consultiva Inmobiliaria, Organización, Fondo de Recuperación Inmobiliario, Equipo de Asistencia al Consumidor, Límites de la autoridad	11
Capítulo 3	
Lo llaman "agente"	16
Ley de representación, Comisionistas Designados, Comisionistas asociados, vendedores, comisiones inmobiliarias	
Capítulo 4	
Cómo vender su casa	23
Cómo vender su casa usted mismo, comentarios acerca de la discriminación, recolección de hechos y cifras, arreglo, paseo por el barrio, cómo elegir un agente, cómo prepararse para los compradores	
Capítulo 5	
Cómo cotizar la propiedad	30
Asegúrese de estar preparado: deberes del agente, listado abierto, listado "exclusivo", listado de "derecho exclusivo a vender", listado neto, partes de un contrato de puesta en venta	

Capítulo 6

Cómo comprar una vivienda 35
 Condominio, cooperativa, casa adosada, residencia familiar, terreno sin subdivisiones, viviendas en subdivisiones, viviendas de reventa, obtención del título de propiedad, bienes gananciales, bienes gananciales con derecho de supervivencia, tenencia exclusiva, cómo prepararse, ser franco con su agente, comentarios acerca de la discriminación, uso del Anexo A y Anexo B, muertes y delitos, delincuentes sexuales, declaración de propiedad del vendedor, cálculo de los costos antes de realizar una oferta, el procedimiento de oferta, el contrato de compra, la contraoferta y la aceptación.

Capítulo 7

Negociación del acuerdo 52

Capítulo 8

Financiación 55
 Interés, Tasa Porcentual Anual (APR, por sus siglas en inglés), aprobación previa versus calificación previa, hipoteca versus escritura fiduciaria, el mercado de préstamos, préstamos convencionales, hipotecas con tasas de interés ajustable, (ARM), pagos reembolsables al vencimiento, préstamos FHA, préstamos VA, préstamos transferidos, aceptación del préstamo, práctica predatoria de préstamos.

Capítulo 9

Período de depósito en garantía 67
 Cómo solicitar un préstamo, tasación, agrimensura catastral, control de plagas, inspección de la vivienda, garantía de vivienda, recorrida final.

Capítulo 10	
Cierre del acuerdo	71
Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA-Real Estate Settlement Procedures Act), informes de cierre, declaración jurada de valor de la propiedad	
Capítulo 11	
Después del cierre	74
Apéndice A	
A dónde dirigirse para obtener más información	75
Apéndice B	
Lista preliminar para compra/venta	81
Apéndice C	
Cómo poner su casa en orden	85

ESTADO DE ARIZONA
DEPARTAMENTO DE BIENES RAÍCES

Elaine Richardson
Comisionada de Bienes Raíces

Estimado amigo:

Si usted quiere vender o comprar una vivienda y necesita ayuda para transitar sin complicaciones el proceso de las transacciones inmobiliarias, ¡ha elegido el libro indicado! Es posible que quiera saber qué cualidades debe buscar en un Comisionista y Agente inmobiliario antes de contratarlo. También, puede estar interesado en averiguar qué hace el Departamento de Bienes Raíces de Arizona (ADRE - Arizona Department of Real Estate) para proteger el interés público y qué puede hacer ADRE para protegerlo a "usted" en particular.

Esta Guía del Consumidor explica cómo ADRE protege el interés público al garantizar que los licenciarios, tanto comisionistas como sus vendedores (agentes), cumplan con los requisitos mínimos de capacitación profesional estipulados por la Ley de Bienes Raíces de Arizona y con los procedimientos para obtener y renovar la licencia inmobiliaria del ADRE. ADRE, también, es responsable de investigar los reclamos que se realizan en contra de Comisionistas, Comisionistas asociados y Vendedores para

garantizar que el servicio profesional que se brinda a los clientes y a todas las partes en una transacción inmobiliaria esté en conformidad con la Ley de Bienes Raíces de Arizona y con las Reglas del Comisionado.

Además, usted puede dirigirse al Departamento para obtener información pública acerca de los licenciarios y de las subdivisiones autorizadas, multipropiedades y terrenos sin subdivisión. ADRE también cuenta con un "Fondo de Recuperación" que se puede utilizar como "último recurso" para recuperar las pérdidas directas ocasionadas por un profesional inmobiliario autorizado en caso de que usted haya acudido al tribunal, haya obtenido un fallo, pero no haya podido cobrar.

Utilice esta Guía del Consumidor para aprender tanto como sea posible acerca de cómo vender y comprar bienes raíces. Usted puede jugar con ventaja si es un comprador o un vendedor bien informado. Sírvase utilizar esta Guía del Consumidor con dicho fin. ¡El conocimiento es poder!

Atentamente.

Elaine Richardson

Comisionada de Bienes Raíces

Capítulo 1

Cómo Utilizar este Libro

La mayoría de nosotros compramos o vendemos una vivienda pocas veces durante el transcurso de nuestras vidas. Por lo general, compramos o vendemos en diferentes estados y, de acuerdo con nuestra experiencia, podemos decir que los procedimientos para realizar transacciones inmobiliarias difieren mucho en otros lugares.

La finalidad de este libro es explicar básicamente el proceso inmobiliario que se realiza en Arizona.

Se espera que aquellas personas que deseen comprar o vender bienes raíces ya sea por negocios o con el fin de invertir consulten a profesionales especializados en el área legal, contable e impositiva, como así también en otros aspectos de las inversiones. La complejidad de estos tipos de transacciones inmobiliarias supera el ámbito que abarca este libro.

Algunas transacciones inmobiliarias son simples y se pueden cerrar en poco tiempo. Otras son sumamente complejas y pueden llevar un año o más hasta completarse.

Cualquiera sea el motivo para comprar o vender y cualquiera sea la complejidad de la transacción, existen muchos pasos en el proceso que son comunes a todas las transacciones inmobiliarias.

¡IMPORTANTE! El Departamento de Bienes Raíces no puede ofrecer asesoría legal. Los comentarios en este libro no se pueden considerar como asesoría legal. Todos los compradores y vendedores deben consultar a un profesional si surgen dudas a lo largo de la transacción inmobiliaria.

El **Capítulo 2** ofrece un panorama breve del Departamento de Bienes Raíces (Department of Real Estate). Si bien el Departamento no puede brindar asesoría legal, cuenta con profesionales dedicados que están a su disposición para responder preguntas generales acerca de bienes raíces en Arizona.

El **Capítulo 3** habla acerca del rol del profesional inmobiliario en Arizona. Los vendedores y comisionistas inmobiliarios autorizados de Arizona tienen mayor autoridad y responsabilidad que sus colegas en otros estados. Es importante que usted sepa lo que ellos pueden hacer y lo que no. La mayoría de las transacciones inmobiliarias que se realizan en Arizona las llevan a cabo profesionales inmobiliarios autorizados.

El **Capítulo 4** describe el proceso de preparación de una vivienda para ser vendida, establece el nivel de ayuda profesional necesaria para vender una vivienda y cómo elegir un agente inmobiliario.

El **Capítulo 5** abarca los tipos de listados inmobiliarios y la preparación para cotizar la vivienda.

El **Capítulo 6** abarca algunos de los pasos que conforman el proceso de comprar una vivienda hasta el momento en el que se realiza una oferta.

El **Capítulo 7** ofrece un panorama general de las negociaciones y de las ofertas y posibles contraofertas que se dan a lugar hasta que el comprador y el vendedor pueden

acordar un precio final y las condiciones finales.

El **Capítulo 8** trata algunos de los métodos de financiación más comunes que se utilizan para comprar una vivienda en Arizona.

El **Capítulo 9** resume los pasos que deben seguir el comprador y el vendedor en el transcurso comprendido entre la aceptación de una oferta y el cierre de la transacción. ("Período de depósito en garantía")

El **Capítulo 10** explica el cierre de una transacción inmobiliaria.

El **Capítulo 11** trata acerca del período posterior al cierre.

A lo largo del texto encontrará una serie de sitios Web resaltados. En estos sitios Web podrá encontrar más información acerca del tema tratado.

Los anexos que se encuentran a continuación de la última sección tienen la finalidad de proporcionar fuentes y referencias para distintos pasos en el proceso de la transacción inmobiliaria.

El **Anexo A** es un listado de fuentes de información para áreas que están fuera de la autoridad del Departamento de Bienes Raíces.

El **Anexo B** es un listado de puntos que los vendedores deben tener en cuenta a la hora de poner su vivienda en el mercado. Los compradores pueden utilizar el mismo listado, ya que pueden extraer preguntas que pueden realizar acerca de las posibles viviendas.

El **Anexo C** es un listado parcial de los pasos que un vendedor puede seguir para colocar su vivienda en la mejor posición de venta.

Si bien los asuntos que abarcan varios de los siguientes capítulos, en su mayoría, se encuentran fuera del ámbito del Departamento de Bienes Raíces, el panorama general que se proporciona tiene la finalidad de familiarizar al público general con la naturaleza de las transacciones inmobiliarias. Para obtener más información, remítase a los recursos que se mencionan en este libro y a la lista de recursos que se proporciona al final del mismo.

La compra o venta de una vivienda puede ser una experiencia emocionante ya que no realizamos estas actividades con frecuencia. Sin embargo, comprar o vender una propiedad puede ser también una experiencia traumática, angustiada y generalmente decepcionante. En casi todas las instancias, la diferencia está marcada directamente por el conocimiento y preparación con la que cuentan los participantes. Lleva poco tiempo prepararse y aprender acerca de la compra y venta de una vivienda. Será recompensado por el esfuerzo.

Un comentario acerca del género utilizado en este libro. Todos sabemos que tanto hombres como mujeres ejercen la profesión inmobiliaria. Para evitar la repetición constante de "él" y "ella", hemos utilizado el género masculino en la gran mayoría del texto para referirnos a todos los profesionales inmobiliarios. En caso de querer realizar comentarios o sugerencias acerca de cómo hacer de este libro una mejor fuente de información para compradores y vendedores, comuníquese con el Departamento a través del sitio web www.re.state.az.us

¡Buena suerte y Buena venta o Buena casería!

Una última advertencia. Muchas personas y empresas lo representarán, trabajarán con usted o para usted para realizar una transacción inmobiliaria.

Existen comisionistas y agentes inmobiliarios, prestamistas, compañías de títulos, tasadores e inspectores de vivienda, por nombrar algunos. Todos tendrán distintos niveles de responsabilidad, pero la mayor responsabilidad recae en USTED: el comprador o el vendedor.

Capítulo 2

El Departamento de Bienes Raíces de Arizona

La función del Departamento de Bienes Raíces es proteger el interés público a través de certificaciones y reglamentaciones de la profesión inmobiliaria del Estado de Arizona.

El Departamento está financiado por los honorarios que se les cobra a los individuos que participan en transacciones inmobiliarias en Arizona. Los fondos de los contribuyentes no se utilizan para sustentar el Departamento. De hecho, cada año una parte de los honorarios se transfiere generalmente al Fondo General del estado.

Comisionado — El Comisionado del Departamento de Bienes Raíces está designado por el Gobernador. El Comisionado debe contar con experiencia previa en el área de bienes raíces, pero no puede tener una licencia inmobiliaria en vigencia mientras se desempeña como Comisionado.

Junta Consultiva Inmobiliaria (Real Estate Advisory Board)

— La Legislatura creó la Junta Consultiva Inmobiliaria para que realice "sugerencias cuando sea necesario y sea beneficioso para el bien público". La Junta también realiza sugerencias acerca de cuestiones o propuestas específicas solicitadas por el Comisionado. Todas las sugerencias que realiza la Junta son de carácter consultivo.

La Junta está constituida por nueve miembros que prestan sus servicios por un período de seis años. Están designados por el Gobernador. Cuatro de los miembros son agentes

inmobiliarios, dos miembros están vinculados con la subdivisión de propiedades y tres miembros pertenecen al público en general.

Organización del Departamento — Además de contar con un pequeño personal administrativo, el Comisionado maneja cuatro divisiones.

La **División de Investigaciones/Auditorías** investiga reclamos y busca hechos y evidencias para aquellos casos donde es posible que no se haya cumplido con la ley estatal o las reglamentaciones del Departamento, entre los que se encuentran alegaciones por subdivisiones ilegales y asuntos relacionados con terrenos sin subdividir.

Los auditores visitan las oficinas inmobiliarias regularmente para garantizar: el cumplimiento con las leyes y reglamentaciones estatales, con el manejo adecuado de las cuentas de de comiso y con el requisito de mantener registros.

La **División de Licencias y Educación** estudia las solicitudes de licencias para determinar si los solicitantes son idóneos para así otorgarles la licencia inmobiliaria, revisa las declaraciones acerca de condenas penales anteriores de los posibles licenciarios o evalúa casos donde las huellas digitales dejan al descubierto antecedentes penales o un registro de condenas que no fue revelado por el solicitante. La división otorga licencias cuando se cumplen con todos los requisitos.

La División de Licencias y Educación posee el principal contacto con alrededor de 65.000 individuos que se desempeñan como agentes inmobiliarios, comisionistas o vendedores de parcelas y de afiliaciones a terrenos de campamento. Existen más de 170 instituciones que ofrecen precertificación en bienes raíces y cursos de capacitación constante.

La principal responsabilidad de la **División de Subdivisiones** es registrar los desarrollos para la venta de subdivisiones y estar al día con los promotores para asegurarse de que los mismos cumplan con lo pactado. Esta división examina las diferentes subdivisiones para así determinar que las mismas cumplan con las leyes estatales y que los promotores respeten las representaciones adquiridas con el público y el Departamento. Emite Informes Públicos para subdivisiones y terrenos sin subdividir.

Estos Informes Públicos contienen numerosas páginas con información acerca del desarrollo propuesto. Si se trata de seis o más lotes, el Departamento deberá emitir un Informe Público antes de que el vendedor realice cualquier tipo de oferta de venta.

Los posibles compradores deberán recibir una copia del Informe Público antes de firmar cualquier contrato de compra con el vendedor.

La **División de Acciones Administrativas** constituye el organismo encargado de aplicar las leyes del Departamento de Bienes Raíces. Asesora al Comisionado cuando se ha determinado que se deben aplicar medidas disciplinarias contra un licenciatario o promotor. Dichas medidas pueden abarcar desde la emisión de una Carta de Queja hasta la posible derivación al Fiscal General de Arizona.

El Equipo de Asistencia al Consumidor — Para poder servir a nuestros ciudadanos de mejor manera, el Departamento ha desarrollado un Equipo de Asistencia al consumidor, o equipo CAT. Teniendo en cuenta que el Departamento no ofrece asesoría legal y que el mismo no puede, por ley, tener participación dentro de ciertas áreas, reconocemos que es necesario establecer un "lugar de comienzo" para los ciudadanos donde se deben incluir preguntas acerca de los diferentes pasos a seguir en una transacción inmobiliaria típica.

Si nuestro equipo CAT puede responder dichas preguntas,

entonces así lo hará; de lo contrario, los miembros de dicho equipo le recomendarán alguna otra fuente o fuentes de ayuda. Este equipo recibe anualmente alrededor de 70.000 llamadas telefónicas y 1.500 solicitudes de ayuda por escrito. Además, es a este equipo al cual debe recurrirse si se desean revisar archivos del Departamento. Usted puede comunicarse con el equipo CAT llamando al (602) 468-1414, internos 225 ó 520.

Sitio Web — Es posible que desee visitar el sitio web del Departamento de Bienes Raíces, cuya dirección es www.re.state.az.us. El Departamento revisa continuamente dicho sitio para poder servir a los ciudadanos de la mejor manera posible.

Fondo de Recuperación Inmobiliario — La mayoría de los licenciarios inmobiliarios de Arizona, quienes superan una cantidad de 65.000 individuos, no demuestran tener inconvenientes a la hora de conducir sus negocios según las pautas establecidas por la ley estatal y por las Reglas del Comisionado.

El Departamento mantiene un Fondo de Recuperación Inmobiliario en caso de suscitarse algún problema. Cada vez que un candidato solicita una licencia de ventas original (nueva), el mismo debe abonar un monto de US\$10 al Fondo de Recuperación.

Aquellos candidatos que desean obtener una licencia de agente nueva deben abonar un total de US\$20. Si el fondo no cuenta con un saldo mínimo de US\$600.000 para el 30 de junio de cada año, el mismo se recuperará gracias al cobro de un recargo similar aplicado a las licencias renovadas durante el siguiente año.

El Fondo de Recuperación sirve como "último recurso" a aquellos individuos perjudicados por un agente o vendedor inmobiliario. Ni los licenciarios ni las corporaciones pueden entablar una demanda contra el fondo, únicamente el público tiene acceso a este tipo de fondos.

Para poder presentar una demanda, el individuo (o individuos) afectado deberá haber entablado una demanda en el momento oportuno, haber ganado un juicio, pero no haber podido cobrar lo correspondiente de dicho juicio ganado. A partir de la presentación de pruebas suficientes que demuestren que la parte perjudicada no ha podido cobrar lo correspondiente del juicio ganado, el Comisionado puede autorizar el pago con fondos del Fondo de Recuperación.

El monto de recuperación se limita a US\$30.000 por demanda. Si se trata de demandas múltiples contra una licencia, el monto máximo será de US\$90.000. En caso que el Fondo de Recuperación deba hacerse cargo de algún pago pendiente, la licencia correspondiente al profesional inmobiliario responsable quedará invalidada.

No se emitirá una licencia nueva hasta que el ex licenciario le reembolse el correspondiente monto adeudado al Fondo de Recuperación.

Limitaciones de autoridad — Normalmente, existen ciertas cosas que, por ley, el Departamento no puede hacer.

Por ejemplo, el Departamento no puede participar en disputas con respecto a comisiones inmobiliarias, empresas hipotecarias o instituciones prestamistas, defectos de construcción, tasaciones, asociaciones de propietarios, inspecciones o garantías de viviendas, etc. Para obtener un listado de "A dónde ir" con respecto a estas y otras áreas, consulte el Apéndice A.

Capítulo 3

Lo Llaman "Agente"

Seguramente lo primero que usted tiene en cuenta a la hora de comprar o vender una vivienda es la elección de un "agente" inmobiliario.

Asimismo, usted notará que el sitio web del Departamento de Bienes Raíces no incluye ni menciona "agentes" inmobiliarios. Sin embargo, el sitio web del Departamento y las leyes inmobiliarias de Arizona mencionan a los "licenciatarios".

Ésta es una de las áreas donde la terminología legal se interpone con el uso diario de nuestro idioma. Veamos qué se puede hacer para aclarar las cosas. En primer lugar, veamos cuáles son los tipos de licenciatarios que pueden encontrarse en Arizona. Luego, recurramos brevemente a la sección "ley de representación" incluida en nuestra ley. Una vez leído este capítulo, se deberá comprender de mejor manera el papel que debe cumplir su "agente".

La ley de Arizona exige que todos aquellos individuos que participen en transacciones inmobiliarias de cualquier índole estén debidamente autorizados. Estos licenciatarios pueden dividirse en dos categorías.

Comisionistas — El comisionista constituye la ?gura clave en cualquier empresa inmobiliaria. Todas las empresas inmobiliarias deben contar con un comisionista que actúe como la persona "hasta aquí llegan las ganancias" para la empresa. Dicho comisionista será el "**Comisionista Designado**" de dicha empresa. El Comisionista Designado

es el responsable de mantener la oficina inmobiliaria y los correspondientes registros dentro de dicha oficina. Deberá además hacerse cargo de todas las actividades de los comisionistas asociados y los vendedores que trabajen para dicha empresa inmobiliaria. (Ver a continuación).

Varios de los nombres (marcas) más conocidos a nivel nacional dentro del campo inmobiliario tienen oficinas en Arizona. Piense que las mismas constituyen franquicias. En general, se asigna a cada franquicia un área de servicio determinada, y es posible que dentro de esta área designada se incluya una variedad de oficinas. Existen además empresas de Arizona que cuentan con múltiples oficinas. Pese a que una empresa inmobiliaria puede contar con una o más oficinas establecidas en diferentes ciudades o vecindarios, dichas oficinas estarán a cargo de un solo Comisionista Designado.

Recuerde que una empresa inmobiliaria cuenta con un solo Comisionista Designado, independientemente del tamaño de la empresa o de la cantidad de vendedores autorizados que trabajen para la misma.

Por otro lado, también encontramos aquellas pequeñas empresas inmobiliarias que cuentan con una reducida plantilla de vendedores. Se aplicarán exactamente las mismas reglas. Cada una de estas empresas inmobiliarias deberá contar con un Comisionista Designado.

Los comisionistas que trabajan para las grandes empresas no se encuentran "en la calle" negociando con personas interesadas en comprar y vender viviendas. En el caso de aquellas empresas inmobiliarias más pequeñas, es posible que el Comisionista Designado cuente con varios clientes.

Comisionistas Asociados — Los Comisionistas Asociados son aquellos licenciarios con experiencia, que han aprobado el correspondiente examen para comisionistas pero que sin embargo no actúan como Comisionistas Designados. Los Comisionistas Asociados suelen ayudar a los Comisionistas Designados en todo lo relacionado con la administración. Pueden relacionarse, o no, con los compradores y vendedores.

El tenedor de una licencia de comisionista puede comenzar su propia empresa inmobiliaria y desempeñarse como Comisionista Designado de dicha empresa.

Vendedores autorizados — Constituyen el grupo más numeroso de profesionales dentro del campo inmobiliario. Probablemente son más conocidos como "agentes". Los vendedores trabajan más de cerca con los posibles compradores y vendedores. Sin embargo, los mismos deberán estar asociados con un Comisionista Designado.

Un licenciario inmobiliario que actúa de vendedor o Comisionista asociado representa al Comisionista Designado. Por ejemplo, un contrato de puesta en venta puede quedar a cargo de un vendedor. Sin embargo, dicho contrato pertenece en realidad al Comisionista Designado. El vendedor puede trabajar únicamente con un Comisionista Designado por vez. Si el vendedor transfiere su licencia a otra empresa, el contrato de puesta en venta permanecerá bajo la responsabilidad del Comisionista Designado original, a menos que se realice algún otro tipo de arreglo.

Esta distinción se aclara generalmente al comprador o vendedor de la propiedad en cuestión. En muchos casos, el comprador o vendedor nunca conoce ni está al tanto siquiera de la existencia del Comisionista Designado. El propietario selecciona al vendedor autorizado para que venda su vivienda. Por su parte, el posible comprador selecciona al vendedor autorizado para que lo ayude a encontrar una vivienda.

Los candidatos que deseen obtener una licencia que los habilite para participar en transacciones inmobiliarias deben ser mayores de 18 años y deben haber asistido a una institución de estudios para profesionales inmobiliarios estatal aprobada. La correspondiente capacitación consiste en 90 horas de clase. El estudiante debe aprobar un examen tomado, en primera instancia, por la institución de estudios, y en segunda instancia, por el estado. Luego, los mismos deberán completar un cuestionario de antecedentes y presentar sus huellas digitales. Si todos estos requisitos se encuentran en orden, se emitirá la licencia cuya validez se extenderá durante dos años. Durante cada uno de estos períodos de dos años, el licenciario debe tomar una serie de cursos, cuya duración suma un total de veinticuatro horas, para así poder renovar su licencia.

Un vendedor autorizado que haya ejercido su profesión durante tres años, de los últimos cinco años, podrá realizar un examen para obtener la licencia de comisionista. Nuevamente, se deberán tomar 90 horas de clase y se deberá pasar un examen aprobado por el estado. Aquellos profesionales que tengan una licencia para comisionista deberán además tomar clases de manera continua para así poder renovar sus respectivas licencias. La licencia del comisionista también es válida durante dos años.

Resulta sumamente interesante ver que un vendedor autorizado o Comisionista asociado no dispone físicamente de su licencia inmobiliaria real.

El Departamento de Bienes Raíces entrega la licencia al Comisionista Designado. Si el licenciario deja de estar asociado a una empresa inmobiliaria, la licencia deberá devolverse al Departamento hasta que el licenciario solicite ser asignado a otro Comisionista Designado.

Ley de Representación — Las transacciones inmobiliarias en Arizona se rigen por la "ley de representación". La ley de representación se relaciona con cualquier tipo de relación "poderante-apoderado". Dicha relación implica que una persona tiene autoridad legal para actuar en representación de otra. Se basa en el derecho común y en el "derecho jurisprudencial" desarrollados a través de diversos casos judiciales.

En términos de la ley de representación, el Comisionista Designado es el agente que participa en todas las transacciones. Esto hace que los vendedores actúen como subagentes del Comisionista Designado. El agente (Comisionista Designado) delega la debida autoridad al subagente (el vendedor) para que el mismo pueda cumplir con las obligaciones necesarias para representar al cliente (ya sea comprador o vendedor).

Cuando un vendedor autorizado se hace cargo de una puesta en venta o proporciona cualquier otro servicio para un posible comprador o vendedor, en representación de su Comisionista Designado, entonces el mismo actúa como "agente general" del Comisionista Designado. Se lo denomina agente general ya que puede cumplir con una gran variedad de obligaciones, como por ejemplo puestas en venta, organización de casas abiertas, administración de propiedades, etc.

Comisiones — Uno de los temas más comunes dentro del campo de las transacciones inmobiliarias es la comisión que se le paga al profesional inmobiliario autorizado. Las comisiones se negocian entre el vendedor y la empresa inmobiliaria. No existen tales comisiones como comisiones de tipo "estándar" o "normal". De hecho, acordar la aplicación del valor de una comisión determinada para comisionistas de diferentes empresas va en contra de las leyes de antimonopolio federales.

Dentro de una empresa inmobiliaria (recuerde que algunas empresas inmobiliarias cuentan con varias sucursales), la gerencia puede discutir, y hasta determinar, el valor de las comisiones para dicha empresa. Sin embargo, no se podrán argumentar las comisiones relacionadas con otras empresas inmobiliarias.

De acuerdo con las subas y bajas registradas en el mercado inmobiliario, el consumidor podrá disponer de una amplia variedad de tarifas de comisión. Se podrá obtener más información acerca de las tarifas de comisión en el Capítulo 4.

Tal como se ha indicado anteriormente, las personas que tengan una licencia válida para participar en transacciones inmobiliarias en Arizona cuentan con una mayor autoridad y responsabilidad en relación con sus colegas que trabajan en otros estados. De hecho, el Artículo 26 de la Constitución de Arizona otorga a los licenciarios la autoridad legal necesaria para completar cualquier tipo de documento relacionado con la mayoría de las transacciones inmobiliarias.

Para ayudarlos en el desempeño de sus obligaciones, muchos profesionales inmobiliarios se asocian a la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios) y a la Arizona Association of REALTORS® (Asociación de Agentes Inmobiliarios de Arizona). El término REALTOR® es una marca de membresía colectiva registrada utilizada por aquellos profesionales inmobiliarios que pertenecen a esta organización nacional.

Otra de las herramientas más frecuentemente utilizadas por los profesionales inmobiliarios es el Multiple Listing Service (Servicio de Listado Múltiple). El programa MLS® fue desarrollado por la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios). Un listado MLS® no constituye un contrato de puesta en venta bajo ningún punto de vista. Es en realidad una herramienta de mercado utilizada por los profesionales

inmobiliarios para compartir información sobre las puestas en venta realizadas. Si usted ofrece la venta de una vivienda a un REALTOR®, es probable que deba proporcionar información para que la misma pueda incluirse en el MLS®. En calidad de posible comprador, tanto usted como su profesional inmobiliario, deberán consultar al MLS® para informarse acerca de propiedades que cumplan con sus criterios de compra.

Los capítulos a continuación utilizarán la palabra "agente" dentro de un contexto que le resulte más familiar, aquel que resulte similar al del vendedor autorizado con quien usted trabajará a la hora de querer comprar o vender una vivienda. Sin embargo, recuerde que el uso genérico del término "agente" difiere del uso legal del mismo término.

El Departamento de Bienes Raíces trabaja conjuntamente con la Arizona Association of REALTORS® (Asociación de Agentes Inmobiliarios de Arizona) y la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios), pero no las regula. Esta distinción es de suma importancia ya que el Departamento de Bienes Raíces no tiene autoridad sobre ningún tipo de contrato, documento o formulario utilizado por estas organizaciones; sólo se limita a cumplir con las leyes estatales. El Departamento de Bienes Raíces de Arizona no exige que el licenciario sea un miembro REALTOR®.

Capítulo 4

Cómo Vender su Casa

Vender su casa es un gran paso. Una vez que haya decidido vender su casa, lo próximo que necesita considerar son las opciones con las que cuenta para organizar la venta de la propiedad. Hay muchas opciones disponibles. A continuación, se detallan las más comunes.

Venda la casa usted mismo — En principio, vender una casa sin ningún tipo de ayuda externa es una opción atractiva. Usted tiene el control total sobre quién puede ver su casa y cuándo puede verla, y siempre sabe qué se les dice y qué no a los posibles compradores acerca de su propiedad. Usted lleva a cabo todas las negociaciones. Y puede potencialmente ahorrar miles de dólares en costos de comisión.

Por otra parte, usted estará a cargo de fijar el precio, colocar carteles, realizar cualquier tipo de publicidad que sea necesaria, hacer los arreglos para mostrar la casa, organizar sesiones de "casa abierta", establecer los requisitos que deban cumplir los posibles compradores, negociar el precio final y lograr cerrar el "trato". Vender una casa implica tener conocimiento acerca de técnicas para obtener el mejor precio e implica algunos procedimientos complicados a lo largo de la venta. El riesgo de cometer errores es muy grande. Es posible que usted haya invertido un porcentaje considerable del patrimonio familiar en su vivienda, por lo que querrá estar absolutamente seguro de que todo salga bien en relación con la venta.

Algunas empresas inmobiliarias han sido específicamente creadas para ayudar a propietarios que quieran vender su propia casa. Normalmente, estas empresas reciben el nombre de compañías para "Ventas a Cargo del Propietario". Estas empresas brindan una gama de servicios de los cuales el propietario puede elegir. Por un lado, el propietario puede sólo estar interesado en comprar algunos carteles de "En venta" y en conseguir copias de los documentos que serán necesarios. Por otro lado, se encuentra la supervisión de todo el proceso que termina siendo muy similar a la ofrecida por una empresa inmobiliaria tradicional. Como es de esperarse, los honorarios que se cobren variarán de acuerdo con los servicios prestados. Estos honorarios se cobran a menudo por adelantado, tanto si la casa se vende o no.

Recuerde que las leyes de Arizona requieren que toda persona que brinde servicios inmobiliarios a terceros debe estar autorizada para hacerlo, de modo que los directores de cualquier empresa para "Ventas a Cargo del Propietario" deberán ser comisionistas inmobiliarios autorizados. Estos comisionistas y sus empresas podrían también manejar una operación tradicional con facilidad, sólo que han optado por especializarse en ayudar a propietarios a vender sus casas.

Otra opción es negociar con una empresa inmobiliaria tradicional para obtener un paquete que no sea de "servicio completo". En este caso, el vendedor puede negociar con la empresa inmobiliaria de acuerdo a las contingencias, es decir que será necesario pagarle honorarios a la empresa en caso de que la casa se venda. Una vez más, los servicios brindados por las empresas inmobiliarias pueden variar. Una manera común de utilizar empresas inmobiliarias es cuando el propietario pone en venta, comercializa y negocia la venta de la casa y luego recurre a la empresa inmobiliaria para que

ésta se encargue de la transacción hasta el cierre del depósito en garantía.

Un comentario especial acerca de la discriminación —

Ya sea que usted venda su vivienda por su cuenta o que utilice un agente, muchas leyes federales y estatales prohíben la discriminación en términos de raza, color, preferencia religiosa, sexo, discapacidad, situación familiar u origen nacional. Si usted ofrece su propiedad para la venta, debe estar dispuesto, con muy pocas excepciones, a vendérsela a cualquier persona que cumpla con los términos que usted ofrece.

Si usted no lo hace, podrá recibir, como mínimo, multas extremadamente altas.

Utilice los servicios de un agente inmobiliario

– Sin

embargo, la mayoría de la gente utiliza los servicios de empresas inmobiliarias tanto para comprar como para vender. Comprar o vender una casa es un proceso que requiere mucho tiempo, incluso si recibe ayuda profesional. Si usted decide utilizar los servicios de una empresa inmobiliaria para vender su casa, puede pensar que el primer paso es encontrar un "agente". No obstante, hay muchas cosas que usted puede hacer, incluso antes de elegir su agente inmobiliario, que pueden ahorrarle tiempo y estrés a medida que sigue los pasos necesarios para vender su casa.

Reúna información que incluya datos y cifras con respecto

a su casa actual — Muchos posibles compradores estarán interesados en muchos aspectos de su casa antes de que se complete la venta. Los agentes inmobiliarios querrán saber bastantes cosas; los posibles compradores querrán hacerle otras preguntas; los prestamistas, tasadores, inspectores de construcción y posiblemente otras personas necesitarán información con respecto a datos y cifras.

Si usted reúne esta información con anticipación, 1) usted no deberá hacerlo después, cuando pueda estar mucho más ocupado, y 2) el mero hecho de reunir la información puede ayudarlos a usted y a su agente inmobiliario a fijar un precio de venta más adecuado para su propiedad.

Si usted no ha vivido en su casa durante demasiados años, la carpeta de archivos que creó cuando compró la casa es un buen punto de partida. Si bien tanto usted como su agente inmobiliario querrán verificar qué hay en la carpeta, gran parte de su trabajo puede ya haber sido realizado por los dueños anteriores y los profesionales que éstos hayan utilizado para venderle la casa.

En el Apéndice B encontrará un ejemplo de la lista de datos y cifras que debe reunir. Los aspectos incluidos en el Apéndice B no son, de ningún modo, los únicos que querrá considerar, pero la lista puede darle una idea de qué será necesario y debería constituir un buen punto de partida.

Pase tiempo "haciendo arreglos" — Dependiendo de las condiciones de su casa, es posible que desee invertir tiempo y dinero en "poner su casa en orden" antes de introducirla en el mercado. Realice un recorrido por la casa. Obsérvela desde el punto de vista de un posible comprador. Utilice el Apéndice C como guía para identificar aquellas pequeñas cosas que usted puede hacer para sacar el mejor provecho de su casa.

Conduzca o camine por su barrio — Decida qué tan buena es su casa en comparación con otras casas en su barrio. Si usted quisiera comprar una casa en su barrio, ¿sería su casa una de las que elegiría? ¿Es su casa una de las más lindas en el área o hay muchas otras con mejor presencia? Una evaluación honesta y objetiva puede ayudarlos a usted y a su agente inmobiliario a fijar un precio de venta más adecuado para su propiedad.

Seleccione un agente inmobiliario — Hay tantas maneras de seleccionar un agente inmobiliario como agentes para elegir. ¿Recuerda el nombre del agente que lo ayudó a encontrar la vivienda en la que vive actualmente? Si tuvo una buena experiencia, puede desear utilizar sus servicios nuevamente, en esta ocasión, para vender su casa.

Tal vez tenga un amigo, pariente o vecino que haya comprado o vendido una casa recientemente. La mayoría de los buenos agentes inmobiliarios obtienen una parte importante de sus negocios de las derivaciones, es decir, muchos clientes satisfechos les derivan negocios. Sin embargo, antes de elegir, asegúrese de tener en cuenta la posición geográfica. Un agente inmobiliario que trabaje principalmente en Tucson puede no ser la mejor opción para alguien que compre o venda una casa en Globe.

No tiene nada de malo consultar a varios agentes inmobiliarios antes de elegir el que usted considere apropiado.

Prepárese para las visitas de los compradores — La casa en la que vivimos todos los días no es necesariamente la que quisiéramos mostrarle a los posibles compradores. Las mesadas de cocina repletas de cacerolas, pequeños electrodomésticos, etc., distraen la vista general de la cocina. De igual manera, las paredes llenas de pinturas o los estantes repletos de adornos desvían la atención de lo que de otro modo parecerían ser áreas espaciosas. Si usted fuma en la casa o si tiene mascotas, es posible que no note el olor, pero aquellas personas que no fuman y los posibles compradores que no tengan mascotas seguramente lo harán.

El mundo está lleno de personas honestas, pero tentar al destino no tiene sentido. No es necesario que su alhajero esté a simple vista durante la visita, como así tampoco su valiosa colección de estampillas o monedas.

Finalmente, eche un vistazo por la casa para identificar objetos que no desee incluir en la venta. Los objetos personales no están incluidos en las ventas inmobiliarias, pero qué constituye propiedad personal y qué no puede malinterpretarse y ocasionar discusiones durante el proceso de venta. En general, cualquier cosa que pueda moverse y que no esté fijada de forma permanente se considera propiedad personal.

¿Y el cobertizo en el patio trasero? Si está sujeto a una base, probablemente se considere un bien inmueble, pero si sólo está apoyado sobre el piso o una base, usted puede llevárselo. ¿Y la lujosa descalcificador o el sistema de ósmosis inversa? Es muy probable que sean considerados bienes inmuebles. ¿Y las cortinas y persianas? Si las cortinas y persianas están sujetas con ganchos o broches, pueden considerarse como propiedad personal. Pero el montaje sujeto a las paredes probablemente sea considerado como bien inmueble. (La mayoría de los contratos inmobiliarios incluyen distinciones bastante claras acerca de qué está "incluido" y qué "excluido" de la propiedad).

Si posee un objeto en particular que piensa que puede ser un bien inmueble pero que desea llevárselo después de la venta, usted tiene dos opciones. Puede excluir el objeto cuando prepare la puesta en venta de la propiedad. O una mejor solución sería quitar o reemplazar estos objetos antes de realizar la puesta en venta de la propiedad y de mostrarla.

Su agente inmobiliario puede brindarle asistencia profesional a este respecto.

¡Muy bien! Usted ha reunido la información, ha arreglado su propiedad, ha conducido o caminado por su barrio, ha seleccionado un agente inmobiliario y sabe qué hacer cuando los posibles compradores visiten su casa. Ha revisado su vivienda buscando objetos que desea excluir de la venta. Ahora está listo para realizar la puesta en venta de la propiedad.

Capítulo 5

Cómo Realizar la Puesta en Venta de la Propiedad

Usted está listo para poner en venta su propiedad. Pero antes, algunos comentarios generales acerca de lo que usted está por hacer.

Asegúrese de estar listo — EL ACUERDO DE PUESTA EN VENTA ES UN CONTRATO. Como tal, usted debe estar seguro de conocer TODOS los términos y condiciones del contrato antes de firmar. Su contrato de puesta en venta caducará si ciertas condiciones no se cumplen en un determinado tiempo. Usted y su comisionista pueden modificar el contrato en caso de que acuerden hacerlo; usted y su comisionista incluso pueden acordar cancelar el contrato. Pero usted también puede ser legalmente sancionado por llevar a cabo la finalización de cualquier acuerdo que haya realizado cuando firmó el contrato de venta.

Por ejemplo, su agente inmobiliario gana la comisión cuando le presenta a un comprador que está listo, dispuesto y que puede cumplir los términos de la venta. Si tiene dudas acerca de vender su casa y usted y su agente no han cancelado mutuamente la venta, usted puede ser responsable de pagar la comisión al agente inmobiliario incluso si usted no vende la casa.

Es posible que recuerde que en el Capítulo 3 dijimos que los vendedores autorizados cumplen sus funciones como "agentes generales" de sus Comisionistas Designados. El contrato de puesta en venta se realizará con el comisionista,

no con el vendedor. En el contrato de puesta en venta, usted contrata los servicios profesionales del Comisionista Designado (y de todas aquellas personas autorizadas que trabajen para él/ella, incluyendo su "agente" inmobiliario). El Comisionista Designado será su "agente especial". Su tarea especial es la de encontrar un comprador para su casa.

Usted es lo que se llama el "poderante" o "cliente".

Su agente le debe varias cosas cuando usted firma un contrato de puesta en venta. Entre otras cosas, le debe:

Lealtad – Debe poner su interés por encima de cualquier otro interés, incluido el propio. No puede comprar su propiedad sin su consentimiento. Dentro de los límites de la ley, no puede divulgar información acerca de usted que pueda afectar la venta de su propiedad. No obstante, el vendedor tiene ciertas obligaciones de divulgación para con el comprador. Cuando el vendedor tiene la obligación de divulgar al comprador, el agente tiene la misma obligación de divulgar a los compradores, incluso si el vendedor le indica al comisionista que no divulgue información.

Cuidado razonable – Su agente debe demostrar las habilidades y los conocimientos que se espera que posea. Podría ser responsable de pérdidas ocasionadas por su negligencia o incompetencia.

Obediencia – Debe llevar a cabo sus instrucciones, tales como no mostrar la casa los días domingo, si así usted lo desea, pero no puede llevar a cabo instrucciones ilegales.

Responsabilidad – Su agente debe mantener y guardar registros aplicables y debe mantener sus fondos separados de otros fondos.

Usted también tiene responsabilidades. Debe decir la verdad acerca de su propiedad, debe negociar de buena fe con cualquier posible comprador, y debe pagar la comisión acordada si los términos para que el agente gane dicha comisión se cumplen.

Tipos de puestas en venta – Hay varias maneras de poner en venta la propiedad con un agente inmobiliario. Las más comunes son las siguientes:

El "Listado Abierto" – En este tipo de puesta en venta, el vendedor realiza acuerdos de puesta en venta con varios comisionistas. El que primero venda la casa obtiene la comisión. Mientras tanto, si el vendedor encuentra su propio comprador para la casa, no debe ninguna comisión a nadie.

Si bien esto puede parecer un buen trato para el vendedor, piense un momento desde el punto de vista del agente inmobiliario. Hay poco incentivo para invertir tiempo y dinero en comercializar la propiedad cuando no hay ninguna promesa de una comisión. También está la posibilidad de que haya disputas entre los agentes acerca de quién consiguió el comprador para la propiedad.

Los listados abiertos no se utilizan frecuentemente para ventas residenciales.

El listado de "Agencias Exclusivas" – Este tipo de puesta en venta es una modificación del listado abierto. En una puesta en venta con agencia exclusiva, el vendedor realiza un contrato sólo con una empresa inmobiliaria, prometiendo pagar una comisión si ésta encuentra un comprador. Sin embargo, el vendedor se reserva el derecho de vender la propiedad por su propia cuenta y de no pagar comisión.

El listado de "Derecho Exclusivo a Vender" – En este tipo de puesta en venta, el vendedor realiza un contrato con una empresa inmobiliaria y le garantiza al comisionista una comisión si la propiedad se vende, sin importar quién (incluyendo el vendedor) consigue al comprador. Con este tipo de puesta en venta, el agente puede utilizar el Multiple Listing Service® (Listado Múltiple de Casas en Venta) y hay un incentivo para que el agente invierta tiempo y dinero en comercializar la propiedad. Éste es el tipo de puesta en venta más común.

El "Listado Neto" – Este tipo de puesta en venta es ilegal en algunos estados. Si bien es legal en Arizona, no se utiliza comúnmente. En un listado neto, el vendedor ¿ja el importe que desea recibir por la venta y acuerda cederle al agente lo que reste. El listado acentúa la obligación del comisionista de conseguir el mejor trato para el vendedor, ya que la comisión del comisionista puede variar ampliamente. En algunos casos (el comisionista acepta una oferta muy baja), es incluso posible que un comisionista pierda dinero en la transacción.

Partes del Acuerdo de Puesta en Venta – El acuerdo de puesta en venta no debe tener un formato especial. Incluso puede estar escrito a mano. En Arizona, sin embargo, todos los acuerdos de puesta en venta deben estar por escrito. El contrato de puesta en venta constituye un contrato de servicios personales. Todos los contratos de puesta en venta deben: 1) estar escritos en lenguaje claro y para nada ambiguo; 2) contener todos sus términos materiales bien establecidos, incluyendo los términos de compensación del comisionista; 3) tener una fecha de duración o caducidad, mostrando las fechas de comienzo y terminación; y 4) estar ¿rmados por todas las partes del acuerdo.

Prácticamente todos los acuerdos de venta en Arizona utilizan formularios preimpresos creados por a¿liados regionales de la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios).

Los contratos de puesta en venta pueden contener muchas páginas y varias docenas de párrafos, pero todos crean un contrato para los servicios personales y profesionales del comisionista y los licenciatarios que trabajen para el comisionista.

El acuerdo de puesta en venta típico emplea al comisionista para vender la propiedad a un precio determinado. A cambio, el vendedor acuerda vender la propiedad al precio especificado y pagar al comisionista la comisión acordada. El vendedor también acuerda brindar información esencial acerca de la propiedad que pudiera ser de interés para los posibles compradores. Dicha información incluye defectos en el edificio y embargos y gravámenes en contra de la propiedad.

Durante el proceso de puesta en venta, el vendedor y el agente inmobiliario deberán probablemente reunir la información necesaria para que la propiedad pueda ingresar en el MLS®. Parte de esta información puede ser brindada por el agente, si el vendedor no la tiene a mano (descripciones legales, nombres de los distritos escolares, por ejemplo), y otra parte será proporcionada por el vendedor (importe de los préstamos en contra de la propiedad, etc.).

Una vez que el contrato de puesta en venta haya sido completado y firmado por todas las partes, su agente inmobiliario está listo para comenzar a vender su casa.

Capítulo 6

La compra de una Vivienda

Si está pensando en comprar una nueva vivienda, usted cuenta con una variedad de opciones disponibles. ¿Cuáles son sus preferencias? ¿Un condominio, una casa adosada (townhouse), un apartamento en régimen de cooperativa o una residencia familiar?

Generalmente, un **condominio** consiste en una de varias unidades construidas en un mismo edificio o bien en un complejo de edificios. Cuando se trata de un condominio, se piensa, generalmente, en términos de "tamaño de apartamento". Sin embargo, algunos pueden ser considerablemente grandes.

Los propietarios de un condominio cuentan con "derechos de propiedad horizontal". Esto quiere decir que los mismos no podrán ejercer sus derechos en propiedades que se encuentren arriba o abajo de la propia. Cuentan con un interés proporcional con respecto a todos los espacios comunes. En general, existe una asociación de propietarios de condominios que se encarga de la administración de estos espacios comunes.

Los impuestos se tasan de manera individual sobre cada unidad. Generalmente, los propietarios pueden vender sus viviendas dentro del condominio a quienes ellos deseen.

Una "**casa adosada**" consiste en una unidad separada de otra unidad por medio de una pared compartida. Al igual que con los condominios, existe una asociación de propietarios que

se encarga de la administración de los espacios comunes. Los impuestos para este tipo de vivienda también se tasan por separado. La diferencia más notoria entre los condominios y las casas adosadas reside en el ejercicio de los derechos de los propietarios. A diferencia de los condominios, los propietarios de una casa adosada cuentan con "derechos de propiedad vertical", es decir, los propietarios de una casa adosada tienen derecho sobre absolutamente toda la propiedad hasta el centro de la tierra (de acuerdo con las leyes estatales) y hasta el límite de la atmósfera (de acuerdo con otras leyes).

Una **cooperativa** consiste en un grupo de propiedades donde los residentes no son dueños del espacio donde viven sino que poseen acciones en una sociedad que actúa como propietaria de todas las unidades. Los accionistas de la sociedad son los residentes del lugar. Además, la sociedad se hace cargo de todo tipo de gasto (por ejemplo, impuestos) y cada uno de los residentes debe pagar su parte proporcional. Al venderse las propiedades de una cooperativa, la sociedad cuenta con un "derecho de primera opción" con respecto a las ventas. En otros casos, la sociedad puede tener derecho a aprobar al nuevo accionista/propietario.

El resto de este capítulo considera que el comprador está interesado en adquirir una residencia familiar. En términos de adquisición de un terreno, se supone que el terreno en cuestión es adquirido con la intención de construir una residencia familiar en el mismo.

A veces se utiliza el término "vivienda nueva" para hacer referencia a cualquier vivienda que no sea aquella en la que uno vive actualmente. Sin embargo, en la jerga inmobiliaria, una "vivienda nueva" es una propiedad recién construida o nunca antes habitada. Todas las viviendas que actualmente tienen propietario se conocen como viviendas "de reventa" dentro del mercado inmobiliario.

Comprar una nueva vivienda – Esto implica la compra de bienes inmobiliarios con un enfoque considerablemente diferente con respecto a la compra de una vivienda de reventa. La venta de una vivienda nueva se clasifica en dos categorías – aquellas construidas en subdivisiones y aquellas que no se construyen de esta forma.

Terreno sin subdivisión – El posible comprador deberá ser sumamente cauteloso al comprar un terreno sin subdivisión. No todos los terrenos son "aptos para construir". El acceso puede tornarse complicado, el suministro de agua puede resultarle aceptable (o no) y los servicios públicos pueden existir (o no).

Es posible que quienes estén interesados en adquirir un terreno sin subdivisión para edificar una vivienda quieran consultar con su especialista constructor o arquitecto antes de comprar el terreno.

Viviendas nuevas en subdivisiones – Las leyes de Arizona estipulan que una "subdivisión" consiste en un grupo de seis o más parcelas de terreno de menos de treinta y seis acres cada una.

Antes de ponerse en venta un terreno dentro de una subdivisión, la entidad propietaria debe presentar la documentación correspondiente al Departamento de Bienes Raíces de Arizona y obtener un Informe Público. Antes de emitirse dicho informe, los propietarios pueden reservar los lotes de terreno mediante un depósito de hasta US\$ 5.000. Sin embargo, no se podrá realizar la transferencia de título correspondiente. Como comprador, asegúrese de recibir, leer y comprender el Informe Público antes de firmar cualquier tipo contrato de compra.

El Informe Público es un documento completo que incluye cierta información como por ejemplo:

- características de la subdivisión
- aeropuertos cercanos
- servicios públicos
- calles, carreteras y desagües
- espacios comunes y de recreación comunitaria
- servicios locales como por ejemplo escuelas, transporte público, asistencia médica, policía, bomberos y servicios de ambulancia
- impuestos y tasaciones
- asociaciones de propietarios
- uso de terrenos contiguos

Existen numerosos motivos por los cuales se puede denegar la aprobación de un Informe Público (mala condición ?nanciera/económica, entre otros).

Generalmente, los posibles compradores de viviendas en subdivisiones tienen acceso a un grupo de "viviendas modelo" que muestran las diferentes opciones disponibles dentro de la subdivisión en cuestión. En varias de estas subdivisiones, los terrenos pueden incluir viviendas construidas por una empresa constructora ya designada. En efecto, son los mismos constructores quienes generalmente compran el terreno en primer lugar para realizar la subdivisión correspondiente.

La entidad a cargo del desarrollo de la subdivisión coordinará el método de ?nanciación para el comprador de la nueva vivienda. Según cómo se encuentre el mercado en ese momento, el posible comprador puede negociar determinados elementos como por ejemplo ciertos detalles de la vivienda y costos de ?nanciación.

No todos los promotores están dispuestos a pagar una comisión inmobiliaria por la venta de terrenos o viviendas. Si recurre a un agente inmobiliario que lo ayude a investigar

oportunidades relacionadas con la adquisición de una vivienda nueva dentro de una subdivisión, es posible que desee dejar en claro si el agente inmobiliario recibirá una compensación por el tiempo, esfuerzo y conocimientos invertidos.

Viviendas de reventa – La mayoría de nosotros prefiere el proceso de comprar una vivienda de reventa por encima de cualquiera de las otras oportunidades de adquisición de una vivienda. Es posible que durante toda nuestra vida compremos y vendamos media docena de viviendas – o aún más. Debido a que solemos mudarnos de estado en estado, los pasos a seguir en cuanto a la compra de una vivienda pueden llegar a variar considerablemente.

Al igual que para vender una vivienda, tampoco se considera absolutamente necesario contratar los servicios de un agente inmobiliario a la hora de comprar. Por otro lado, debido a que el vendedor paga la comisión por la venta de su casa, recurrir a un agente inmobiliario a la hora de comprar una vivienda no debería incrementar el costo de la misma. (A menos que usted piense que puede llegar a un acuerdo tanto con el vendedor como con el agente en cuanto a la reducción del precio de la vivienda y, por ende, de la comisión).

Muchos agentes inmobiliarios trabajan con posibles compradores sin un contrato de por medio ya que, si pueden demostrar que son "la vía segura" de contacto con el vendedor, podrán entonces calificar para la obtención de una parte de la comisión por la venta de la vivienda en cuestión. Es posible que otros agentes deseen ejecutar un "Contrato Exclusivo entre Comprador-Agente". Este documento, cuya elaboración quedará a cargo de la Arizona Association of REALTORS® (Asociación de Agentes Inmobiliarios de Arizona) o de algún agente individual, significa para el comprador lo que un contrato de puesta en venta significa para el vendedor. La ventaja de firmar este contrato con un agente inmobiliario reside en que dicho

documento puede motivar al agente a trabajar de manera estable en representación suya, sabiendo que si se desempeña adecuadamente, podrá entonces obtener una comisión. La desventaja de este contrato es que el mismo limita a los posibles compradores a recurrir a los servicios de una sola compañía inmobiliaria.

Un punto medio debería implicar que el comprador ofrezca realizar el Contrato Exclusivo entre Comprador-Agente si el agente tiene un número considerable de viviendas para mostrar. El Contrato puede limitarse a uno o dos días, cantidad que se necesitará para poder ver todas las propiedades. Si se realiza y acepta una oferta, el agente inmobiliario obtendrá su comisión.

Los conocimientos que el agente tenga con respecto a la zona donde usted busca una vivienda debería ser un criterio determinante en cuanto a la selección de un agente inmobiliario. Un agente con experiencia dentro de una zona geográfica determinada puede aconsejarle acerca de los precios de oferta de compra y explicarle las ventajas y desventajas de las viviendas según su ubicación y barrios.

En la mayoría de los casos, el Comisionista Designado (y el agente) que representa al vendedor no es el mismo que el Comisionista Designado (y el agente) que representa al comprador. Pero recuerde: solo habrá un Comisionista Designado para una compañía inmobiliaria. Por ello, si un agente de XYZ Realty en una oficina pone en venta una vivienda y otro agente de XYZ Realty en otra oficina proporciona un comprador, ambos agentes tendrán el mismo Comisionista Designado.

Debido a que el comisionista debe actuar en beneficio de sus clientes, y, en este caso, el Comisionista Designado debe

representar los mejores intereses tanto del comprador como del vendedor, existe la posibilidad de que se produzca un conflicto de intereses. Cuando un mismo agente representa a ambas partes en una transacción, el mismo actúa como "doble agente". En algunos estados, esta doble representación se considera ilegal. En Arizona, la representación doble es legal. Sin embargo, existe una ley sancionada por el Comisionado que establece que, en caso de una doble representación, el agente deberá obtener una autorización previa, por escrito, de ambas partes. Como es de esperarse, la Arizona Association of REALTORS® (Asociación de Agentes Inmobiliarios de Arizona) contempla y cuenta con un formulario para afrontar esta situación.

Decida cómo desea "obtener el título de la vivienda"

– No es necesario que decida cómo desea obtener el título correspondiente antes de comenzar a buscar una vivienda nueva. No obstante, el poder proporcionar esta información a su agente constituye un elemento menos de qué preocuparse durante el proceso de compra de una vivienda. Si precisa consultar a su asesor legal o impositivo, éste es un buen momento para hacerlo. Las formas más comunes de obtener el título de una vivienda se detallan a continuación.

Arizona es un estado donde rige el principio de **bienes conyugales**. En términos generales, esto significa que todo lo que un cónyuge adquiere dentro del matrimonio pertenece de igual forma al otro cónyuge. Las únicas excepciones son todos aquellos elementos adquiridos antes del matrimonio, elementos adquiridos dentro del matrimonio cuya propiedad haya sido expresamente cedida por uno de los cónyuges y elementos adquiridos dentro del matrimonio por uno de los cónyuges en calidad de regalo o herencia.

Bienes conyugales con derecho de supervivencia es la forma de título que implica que, a partir de la muerte de uno de los cónyuges, la propiedad se transfiere automáticamente a nombre del cónyuge superviviente sin tener que realizar ningún

tipo de trámite de sucesión. Este tipo de tenencia puede aparejar numerosas ventajas impositivas.

La tenencia conjunta con derecho de supervivencia puede ser utilizado por cualquiera de dos personas naturales. Esta forma de título implica la transferencia de los intereses de propiedad a la parte sobreviviente sin tener que realizar ningún tipo trámite de sucesión.

La tenencia exclusiva es utilizada por un individuo tanto soltero como casado en aquellos casos en que el otro cónyuge renuncie a la propiedad de bienes conyugales.

Cómo prepararse – Recorra los barrios donde le interesaría comprar su vivienda. Si desea vivir cerca de algún almacén, restaurante u otro negocio en particular, fíjese en sus respectivas ubicaciones teniendo en cuenta aquellos barrios que haya seleccionado.

Usted puede realizar un recorrido de "prueba" en auto, por la mañana o por la noche, desde el barrio seleccionado hasta el lugar donde trabaja – ida y vuelta.

Anote las viviendas que están a la venta y los agentes que representan a los vendedores.

De esta forma, usted puede ahorrar tiempo y evitar inconvenientes (tanto para usted como para su agente) ya que podrá determinar por adelantado cuánto podrá gastar en la compra de una vivienda. Fíjese en los prestamistas de la zona, conózcalos y comparta sus opiniones generales acerca del tipo de vivienda que desea comprar. Algunos prestamistas le pedirán información crediticia y de ingresos, a partir de la cual lo "precalificarán" para una hipoteca de determinada cantidad de dinero. Obtener esta precalificación puede resultar muy importante y beneficioso a la hora de entablar negociaciones con los vendedores. Aquellos prestamistas que se nieguen a otorgarle una precalificación podrán

proporcionarle, como mínimo, una cifra cercana al monto para el cual usted debería poder calificar.

Algunos agentes inmobiliarios exigirán que el posible comprador esté precalificado.

Es mucho mejor saber por adelantado cuáles son sus límites y no descubrir que la casa de sus sueños está completamente fuera de su alcance.

Usted podrá acceder a numerosas listas de propiedades en venta MLS® a través de Internet. Por ejemplo, en el condado de Maricopa, vaya a www.azcentral.com. Haga un clic en el link "Food and Home" (Alimentos y viviendas) en la parte superior de la página y luego haga un clic en "Search for Resale Homes" (Buscar viviendas en reventa) a la izquierda. (O puede ir directamente a www.azcentral.com/rre/search.php). Podrá tener acceso a una parte del sitio web auspiciado por "Arizona Regional Multiple Listing Service®" (Servicio de Listado Múltiple Regional de Arizona). En este sitio web, usted podrá realizar su búsqueda de acuerdo con una serie de criterios (código postal, distrito escolar, ciudad, cantidad de habitaciones, metraje en pies cuadrados, etc.). En general, usted podrá ver fotos de propiedades que cumplan con sus requisitos, y hasta podrá ver un mapa que le indicará la ubicación específica. No se proporcionan direcciones exactas.

Sea honesto con su agente – Ya sea que realice trabajo por adelantado o no, cuando recurra al agente inmobiliario deberá ser lo más específico posible con respecto a sus requerimientos absolutos, lo que le gustaría tener y lo que no le es indispensable. Una chimenea es un accesorio agradable, pero si figura en su lista de "indispensable", su agente puede que no le muestre viviendas que cumplan con los demás requisitos, pero que no posean una chimenea. Sea franco en

cuanto a lo que usted puede pagar. No valdrá la pena para nadie si su agente le muestra propiedades que se encuentran totalmente fuera de su alcance económico.

Un comentario especial acerca del factor "discriminación" – Su agente inmobiliario

debe afrontar importantes multas y penalizaciones por cualquier tipo de acción que contradiga lo estipulado por las leyes estatales y federales contra la discriminación. El querer residir en un barrio étnico determinado es perfectamente legal. Sin embargo, si usted le pide a su agente que le muestre viviendas en zonas donde sólo predomina una determinada raza o religión, el agente se verá envuelto en una situación verdaderamente difícil. Si esto constituye un factor importante para usted, entonces es usted mismo quien deberá hacerse cargo.

Delitos a la propiedad, muertes en la propiedad y delincuentes sexuales – La

ley del estado de Arizona estipula que ni los vendedores ni los licenciatarios inmobiliarios son responsables por omitir información que revele que la propiedad fue sitio de una muerte natural, suicidio, asesinato o acto delictivo. La presencia de un delincuente sexual dentro del área de la propiedad no tiene por qué darse a conocer por parte del vendedor o del agente del vendedor. Si esto constituye un factor importante para usted, es posible que deba consultar otras fuentes para obtener la información que busca. Por ejemplo, usted tendrá acceso al registro de los delincuentes sexuales si visita www.azsexoffender.org.

Si todo sale bien, su agente se pondrá en contacto con usted y le informará acerca de una cierta cantidad de propiedades que cumplen con los requisitos que usted haya solicitado.

Su agente trabajará con el agente o los agentes del vendedor para acordar cuándo podrán visitar las diferentes propiedades.

La puntualidad es un factor esencial a la hora de visitar propiedades. Es posible que los vendedores hayan arreglado estar fuera de la vivienda cuando usted decida ir a conocerla. De este modo, usted podrá discutir amablemente con su agente sobre la vivienda. La cortesía común en este sentido puede resultar beneficioso a la hora de hacer una oferta por la propiedad.

Antes de comenzar con las visitas, usted deberá elaborar una lista de preguntas que posiblemente desee hacerle a su agente, o que el agente deberá hacer al propietario. Las preguntas que figuran en el Anexo B podrían resultar ideales para comenzar.

Durante su visita, utilice el Anexo C como guía para realizar una minuciosa observación de la propiedad.

Lleve un cuaderno para dibujar los patrones de tráfico y el diseño de las habitaciones. Es sorprendente cómo los diferentes diseños pueden confundirse después de haber visto varias viviendas.

Si tiene una cámara digital y desea sacar fotos, asegúrese de que su agente solicite permiso por adelantado al vendedor. Si el vendedor no desea darle permiso, es posible que él mismo tome las fotos y se las envíe.

Declaración de divulgación sobre la propiedad del vendedor (SPDS, por sus siglas en inglés)

El nombre de este documento se pronuncia "spuds". Este documento lo debe completar el vendedor y proporciona información acerca de la vivienda a posibles compradores. El mismo abarca la mayor parte de lo establecido en el Anexo B, aunque en algunos casos proporciona aún más información.

Ya ha paseado por diferentes propiedades, ha visitado el barrio y ha consultado con su agente inmobiliario y ha decidido entonces que es hora de realizar una oferta.

Asegúrese de estar listo – Cuando realice una oferta para comprar una propiedad, se le pedirá un depósito de garantía (ver a continuación). Si su oferta deriva en un contrato (ver a continuación), deberá entonces cumplir con todos los términos de dicho documento. Si finalmente decide que no desea adquirir la vivienda y como consecuencia de dicha decisión le es imposible llegar a un acuerdo amistoso para cancelar el contrato en cuestión, es posible que se le exija concretar la compra. De no concretarse esta transacción, es muy posible que pierda el depósito realizado (conocido como "daños liquidados") como arreglo de la demanda que posiblemente el vendedor pudiera entablar en su contra.

(Existen "derechos de rescisión" que le permiten, bajo determinadas circunstancias a cancelar un contrato sin estar sujeto a una penalización. Su agente inmobiliario podrá asesorarlo con respecto a este tema).

Calcule sus costos antes de realizar una oferta

Una cosa es poder pagar un préstamo para comprar una nueva vivienda. Aún así, existen otros costos que se relacionan con el proceso de compra. Existen costos que de alguna forma pueden financiarse, pero existen otros costos que usted mismo deberá afrontar (dinero de su propio bolsillo) desde el preciso momento de efectuarse la compra hasta el cierre de la transacción. Su agente inmobiliario podrá asesorarlo con respecto a este tema.

El procedimiento de la "Oferta" – para la presentación de ofertas de compra, se debe seguir un procedimiento ya establecido. **Su agente es obligado a presentar todas las ofertas**, si cumplen o no con los términos del listado de inmuebles original. Usted y su agente prepararán la oferta. Posteriormente, su agente se pondrá en contacto con el

agente del vendedor, a quien le informará que ya tiene una oferta para presentarle. Si su agente no puede comunicarse con el agente del vendedor o cualquier representante autorizado del agente del vendedor dentro de las siguientes 24 horas, su agente podrá, mediante la previa autorización del vendedor, comunicarse directamente con el vendedor. La respuesta a la oferta presentada (aceptación, rechazo o contraoferta) le será comunicada.

El Contrato de Compra – La legislación del Estado de Arizona exige que todos los contratos inmobiliarios se celebren por escrito para así poder hacerlos cumplir en un tribunal. La mayoría de los contratos de compra de propiedad de reventa utilizan el formulario designado por la Arizona Association of REALTORS® (Asociación de Agentes Inmobiliarios de Arizona). Este documento se ha desarrollado durante los años y tiene actualmente más de seis páginas. El mismo se revisa y actualiza periódicamente.

Los pasos básicos a seguir a la hora de realizar una compra son los siguientes: 1) Se realiza una oferta, 2) es posible que se realicen contraofertas, o no, 3) se acepta una oferta, 4) la aceptación de la oferta se comunica a la otra parte. Una vez cumplidas estas condiciones, se establece un contrato.

La primera parte del Contrato de Compra se titula "Recibo". En esta sección se deberá indicar el monto y forma del depósito en garantía que acompañará a la oferta. La determinación de un depósito no es un requisito legalmente establecido, pero es costumbre actuar de "buena fe" al colocar una parte del precio de compra en garantía al momento de realizar la oferta.

Cualquier depósito en garantía quedará a cargo del comisionista hasta que la oferta sea finalmente aceptada. El depósito en garantía es colocado con una empresa de ?deicomiso o bien en la cuenta de ?deicomiso del agente. Si

se rechaza la oferta, el depósito en garantía se devuelve a la persona (o personas) que realizó la oferta.

La segunda sección del Contrato de Compra es la sección "Oferta". En esta sección se debe indicar cuánto está usted dispuesto a pagar por la propiedad. Este puede ser el "precio de venta" (el precio que se pide) o un monto menor. En algunos casos, puede tratarse de un monto mayor al precio de venta. En esta sección, el comprador debe enumerar los bienes muebles que desee incluir como parte de la compra. También se especifica una fecha para el cierre.

La tercera sección, "Financiación", proporciona información al vendedor acerca de cómo pagará el comprador. Existe un apartado donde se establece que la oferta es contingente a partir del momento en que uno es calificado para obtener un préstamo. Este apartado aparece en casi todos los contratos de compra, aunque no es siempre necesario.

En la sección "Título y Deicomiso", se nombrará la compañía de título y/o Deicomiso que se utilizará. Esta es una opción que tiene el comprador. Su agente inmobiliario deberá proporcionarle información sobre este tema. Si aún no ha determinado cómo obtener el título de la vivienda, puede declarar que proporcionará esta información antes del cierre.

Las secciones restantes del Contrato de Compra incluyen temas como por ejemplo "Divulgaciones", "Inspecciones y Garantías" y "Términos y Condiciones Adicionales".

Si aún no ha vendido su vivienda actual, pero necesita el dinero resultante de dicha venta para concretar la compra de su nueva vivienda, su agente podrá sugerirle la inclusión de un apartado en la sección "Términos y Condiciones Adicionales" en la que pueda hacer su oferta contingente de la venta de su vivienda actual, para una fecha determinada.

En la última página del Contrato de Compra figura la sección "Aceptación". Allí, el vendedor puede aceptar la oferta o realizar una contraoferta.

Si la oferta es menor que el precio de venta y los términos establecidos en la propuesta de venta, el vendedor puede rechazar la oferta.

Al realizar la oferta, usted deberá incluir una fecha y hora de vencimiento para la aceptación o rechazo de dicha oferta. Si antes de caducar el término de la oferta realizada, el vendedor recibe otra oferta mejor que la suya, éste podrá aceptar la segunda oferta.

La fecha y hora de validez de la oferta pueden constituir herramientas estratégicas si el comprador interesado las utiliza adecuadamente. Si el mercado favorece al comprador, el comprador puede realizar una oferta menor que el precio de venta. En este caso, el vendedor contará con un número determinado de días para considerar la oferta. Es posible que en un principio, el vendedor se sienta desconforme con la oferta, aunque luego decida que "Más vale pájaro en mano que cien volando". Con poco tiempo para reaccionar, es posible que el vendedor rechace la oferta.

Si el mercado favorece al vendedor, el comprador puede realizar una oferta y proporcionar poco tiempo para la posible aceptación de la misma. Esta estrategia disminuye el número de oportunidades que el vendedor tenga para "simular" un enfrentamiento entre posibles compradores (una parte contra la otra), esperando obtener un mejor precio de venta.

A menos que el precio de la oferta iguale o supere el precio original, y suponiendo que la oferta no se rechace, es muy común que el vendedor presente una **contraoferta** al futuro comprador. Es posible que el vendedor contrarreste con un precio que "sea intermedio" entre el precio de venta y el precio ofertado. También es posible que el vendedor incluya una serie de bienes muebles como por ejemplo una nevera o una cortadora de césped. Puede además ofrecer pagar algunos de los costos de cierre que normalmente debería pagar el comprador.

En estos casos, el agente del vendedor se comunica con su agente para presentar la contraoferta propuesta por el vendedor. Usted podrá aceptar la contraoferta (y completar la fase "aceptación"), realizar otra contraoferta o directamente rechazar la contraoferta. Si se rechaza la contraoferta, su agente le devolverá el depósito en garantía y se cancelará la venta.

Si la comunicación existente entre las partes (vendedor, agente del vendedor, comprador y agente del comprador) ha sido honesta y con?able, todos deberían saber en qué posición se encuentra cada uno. En estos casos, no sería raro que el comprador aceptara la contraoferta realizada por el vendedor. Por otro lado, aún existiendo una buena comunicación, pueden pasar varias contraofertas antes de que ambas partes lleguen a un acuerdo.

Una vez que las partes ?rman el Contrato de Compra, el agente de la última parte en ?rmar el contrato comunica al agente de la otra parte que este documento se ha ?rmado exitosamente. Esta es la fase de "aceptación". Cuando ambas partes están al tanto, se establece entonces un contrato legal.

El comisionista del vendedor deberá revisar e iniciar el contrato dentro de un período de cinco días (recuerde que es posible que el vendedor haya recibido ayuda de un licenciatario). Además, el comisionista deberá conservar una

copia del contrato durante cinco años a partir del cierre o de darse por terminado el contrato.

Si todo salió bien, se abre el ?deicomiso de garantía y, a partir de ese momento, varias otras personas y empresas participarán en el proceso.

Capítulo 7

Negociación del Acuerdo

La antigua frase "todo se puede negociar" se aplica más a las transacciones inmobiliarias que a cualquier otro tipo de transacción.

Las negociaciones dependen de varios factores, entre los que se encuentran el estado del mercado inmobiliario, el profesionalismo de los agentes inmobiliarios y la voluntad de las partes para negociar.

En un mercado en "baja" (el mercado del comprador), donde los bienes inmuebles no se mueven y los precios se mantienen estables o incluso en baja, indudablemente la ventaja la tiene el posible comprador. Algunos posibles compradores pueden hacer ofertas inusualmente bajas (la práctica se conoce como "subvaloración") con la esperanza de realizar el negocio de su vida. Si bien esta técnica a veces funciona, es posible que la tendencia del comprador de realizar "subvaloraciones" de manera constantemente ponga en riesgo la relación entre el posible comprador y el agente inmobiliario, quien está invirtiendo tiempo y esfuerzo, pero posee poca posibilidad de ganar comisión alguna vez.

Existen otros tipos de técnicas de negociaciones disponibles en un mercado en baja. Realizar depósitos en garantía por encima de lo normal, presentar evidencias de calificación previa para obtener un préstamo, la ausencia de contingencias, ofrecer pagar por algunos de los costos de cierre que generalmente los paga el vendedor y establecer rápidamente una fecha de cierre (especialmente

si el vendedor ya ha adquirido otra vivienda), todo esto sirve para demostrarle al vendedor que si bien el precio puede no ser el esperado, tiene pocas posibilidades de que no se realice el negocio.

Un posible comprador también debería averiguar cuánto tiempo la propiedad ha estado a la venta. Si una vivienda que permanece en el mercado durante mucho tiempo puede ser indicio de que el precio de venta está fuera de lugar en el mercado.

También puede ser beneficioso averiguar si hubo rebajas en el precio de venta durante el período de venta. Una baja en el precio, por lo general, indica que el vendedor desea vender.

En caso de que se hayan realizado ofertas por la propiedad que fueron rechazadas por el vendedor, sería beneficioso conocer el monto de las ofertas y el motivo por el cual fueron rechazadas. A lo mejor usted puede hacer una oferta que no contenga algunas de las objeciones del vendedor.

Los vendedores también tienen opciones de negociación en un mercado en "baja". Es posible incluir bienes muebles. En algunos casos, el vendedor puede considerar otorgarle al comprador una préstamo para financiar parte del precio de venta (conocido en inglés como "carryback"). (Para obtener más información acerca de los préstamos "carryback", remítase al capítulo de financiación.)

En un mercado que favorece al vendedor, un mercado en "alza", donde las propiedades están a la venta durante poco tiempo y los precios suben de forma constante, el posible comprador tiene menos oportunidades para negociar. Las mismas técnicas que un posible comprador puede utilizar en el mercado en "baja" se pueden utilizar en el mercado que favorece al vendedor, pero es poco probable que provoquen el mismo efecto. El comprador enfrenta la posibilidad

concreta de que si él no compra de acuerdo con las condiciones del vendedor, alguien más sí lo hará. En algunas instancias, la mejor técnica de negociación en un mercado en "alza" es ofrecer un precio de venta y luego darle muy poco tiempo al vendedor para que responda. Por lo menos el comprador disminuye la posibilidad de que el vendedor compare su oferta con otras en busca de un mejor acuerdo.

En un mercado en "alza", el vendedor generalmente no necesita negociar. Si el precio de venta es razonable y hay muchos compradores, el vendedor y su agente simplemente eligen la mejor oferta.

Usted puede enterarse del estado del mercado inmobiliario investigando un poco, leyendo los resúmenes de transacciones en el periódico y hablando con colegas que hayan vendido o comprado recientemente. Sin embargo, su mejor fuente es el agente inmobiliario profesional. Él o ella se encarga de representar tanto a los compradores como a los vendedores en todo momento. Elegir un agente en cuyo consejo usted pueda confiar, con quien se pueda comunicar de manera honesta y abierta y con quien pueda mantener una actitud flexible y razonable puede contribuir sustancialmente en la negociación de una transacción inmobiliaria.

Capítulo 8

Financiación

Es posible que sus padres y abuelos hayan financiado la compra de su casa en el mismo banco donde tenían sus cuentas corrientes y de ahorro. En algunos casos, quizás fueron al único banco de la ciudad y es posible que el gerente del banco haya sido un viejo amigo de la familia.

Los tiempos han cambiado. Hoy la financiación de viviendas es un gran negocio y los compradores tienen una amplia gama de opciones financieras para la compra de una vivienda.

Cualquiera sea la opción, el proceso de financiamiento de una vivienda posee varios elementos en común.

Tasa de Interés en comparación con Tasa Porcentual Anual

– La mayoría de nosotros está familiarizado con las tasas de interés. Las tasas de interés corresponden al porcentaje del préstamo que pagamos en intereses. Pero, ¿qué es la **Tasa Porcentual Anual (APR)**? La APR no es igual a la tasa de intereses, es más alta.

Es habitual que los prestamistas cobren una comisión inicial por los préstamos. Los "puntos" son un buen ejemplo. Un punto es el uno por ciento del total que se va a financiar. Por ejemplo, tres puntos de un préstamo de US\$ 200.000 son US\$ 6.000. Los puntos se pagan generalmente al momento de financiar la compra y pueden representar gastos menores que el comprador debe afrontar de su bolsillo en el momento de cerrar la financiación. Los prestamistas utilizan esta

técnica para aumentar sus rendimientos y mantener una posición competitiva. Los puntos se pueden deducir, junto con los intereses, en su declaración de impuestos.

En general, 1 punto es igual al incremento del 1/8% de la tasa de intereses vigente. Por lo tanto, una tasa de intereses del 6% sin puntos es mejor que una tasa del 5,8% con tres puntos.

Los prestamistas también pueden cobrar lo que se conoce como "costo de iniciación de un préstamo". Esta es la comisión que cobra el prestamista para cubrir el costo de recaudar el dinero del préstamo. Los costos de iniciación de un préstamo no se pueden deducir de los impuestos.

El resultado de la suma de estas comisiones adicionales, junto con otras, y de la tasa de intereses constituye el APR. Como se puede ver, el APR casi siempre es un número más importante que la tasa de intereses.

Aprobación Previa en comparación con la Calificación

Previa – Estudiar las fuentes de financiación es fundamental para realizar una transacción de bienes inmuebles sin complicaciones. Muchos prestamistas decidirán "estudiarlo a usted" y de acuerdo con sus análisis preliminares, acordarán financiar una vivienda con una hipoteca determinada. Este proceso se conoce como la "aprobación previa". Otros prestamistas estimarán lo que creen usted puede pagar de acuerdo con la información verbal que usted le suministró. Este proceso se conoce como la "calificación previa".

La "hipoteca" en comparación con la "escritura fiduciaria"

Antes de pedir un préstamo, es recomendable entender los documentos de financiación de bienes inmuebles que se utilizan en Arizona.

Cualquier persona que pida dinero para adquirir un inmueble firmará dos documentos para el prestamista, uno que crea la deuda y otro que garantiza el pago de la

deuda de la propiedad. El primer documento, el pagaré, es el documento que establece la deuda y en donde consta la promesa incondicional del prestatario a pagarle al prestamista el dinero que se le ha prestado. El pagaré se utiliza en todos los Estados Unidos.

Sin embargo, al segundo documento lo elegirá el prestamista de acuerdo con las leyes del estado. También, elegirá la facilidad con la que se puede realizar el procedimiento ejecutivo hipotecario. La mayoría de los estados utilizan las hipotecas para asegurar la deuda sobre la propiedad, y la hipoteca es el documento que la mayoría de los prestatarios usan en otros estados. En caso de que el prestamista tenga que ejecutar la hipoteca, el prestamista debe demandar al prestatario y realizar el proceso a través del sistema judicial.

Sin embargo, en Arizona casi todos los prestamistas utilizan un documento diferente llamado "escritura de quitasol" o "escritura de quitasol". El prestatario firma la escritura de quitasol y se la entrega al prestamista para asegurar el pago de la deuda sobre la propiedad. El prestatario se conoce como el "otorgante", el prestamista como el "beneficiario" y hay una tercera parte que representa al prestamista que se denomina "quitasolario". La escritura de quitasol se registrará en el registro del condado para establecer un derecho real de garantía sobre la propiedad.

La escritura de quitasol le otorga al quitasolario un derecho muy limitado a vender la propiedad para ejecutar la hipoteca si el otorgante no cumple con las promesas que constan en el pagaré y en la escritura de quitasol. Pero no se preocupe: las leyes del estado regulan mucho a los quitasolarios. El único caso en el que un quitasolario puede vender la propiedad es si el beneficiario presenta una demanda escrita. Lo único que puede provocar esa demanda es que el otorgante no cumpla con el contrato, como por ejemplo, la falta de pago del préstamo.

Generalmente, el otorgante paga el préstamo tal como se había acordado y el deicomisario registra una "escritura de restitución" para liberar el embargo que se creó cuando la escritura de fiducia fue otorgada por el beneficiario.

El mercado de préstamos

Existen dos segmentos en el mercado de préstamos. El primero es el mercado primario o mercado de origen, donde los prestamistas otorgan préstamos a los prestatarios. Este se conforma de prestamistas. Los prestamistas con los cuales estamos familiarizados son: bancos, asociaciones de ahorro y préstamos, cooperativas de crédito, sociedades hipotecarias y otras asociaciones similares. El segundo segmento es el mercado secundario o mercado de almacenamiento, donde los inversionistas compran paquetes de préstamos que se crearon en el mercado primario y luego otorgan títulos valores respaldados por dichos paquetes de préstamos. Aquí es donde encontramos a la Asociación Hipotecaria Nacional Federal (Federal National Mortgage Association- "Fannie Mae"), la Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental (Government National Mortgage Association- "Ginnie Mae") y la Corporación Federal de Préstamos Hipotecarios para la Vivienda (Federal Home Loan Mortgage Corporation- "Freddie Mac").

Generalmente se les notifica a los propietarios que su préstamo fue "vendido". Esto significa que el prestamista inicial vendió el préstamo a un inversionista o que un inversionista lo vendió a otro inversionista.

¿Alguna vez se preguntó cómo se lleva a cabo esto? ¿Cómo sabe el mercado secundario que la información que se recaba del mercado primario es completa y precisa? Cuando usted saca un préstamo, es muy probable que esté de acuerdo con que la información sobre su préstamo (el monto del préstamo, la tasa de intereses y el monto remanente) sea verificada por la persona que compra el préstamo. En el lenguaje legal, esto se conoce como "certificado de impedimento". Esto evita que usted alegue que no debe el monto adeudado y le garantiza al comprador del préstamo que la información es correcta.

Hoy en día existen distintos programas de préstamos disponibles para las personas que quieren adquirir una vivienda. La mayoría de los prestamistas ofrecen préstamos de la FHA (Administración Federal para la Vivienda), préstamos VA (Departamento de Temas Relacionados con Veteranos) y préstamos convencionales.

Los **préstamos de la FHA** están respaldados por la Administración Federal para la Vivienda y esto significa que si un prestamista tiene que ejecutar una hipoteca sobre una propiedad y como consecuencia pierde dinero, la FHA reembolsa al prestamista todas las pérdidas ocasionadas por la ejecución hipotecaria. Muchas personas utilizan los programas del FHA debido a los bajos requisitos de pago inicial.

Los **préstamos garantizados por la VA**, que están disponibles para veteranos que califican para los mismos, están respaldados por el Departamento de Asuntos Relacionados con Veteranos. Si un prestamista sufre pérdidas por la ejecución hipotecaria por un préstamo VA, el VA reembolsa directamente al prestamista por alguna o todas las pérdidas. Los veteranos utilizan este programa porque generalmente no se solicita un pago inicial.

Los **préstamos convencionales** , los cuales no están respaldados por el gobierno, se realizan estrictamente entre el prestatario y el prestamista. Sin embargo, por lo general ofrecen mayor flexibilidad en lo que respecta al préstamo y al monto que se puede pedir prestado porque hay pocas normas gubernamentales que regulan su iniciación.

El primer paso para solicitar un préstamo consiste en que el prestatario determine cuánto quiere pedir prestado.

Las pautas de los garantes, por lo general, estipulan que el total del pago del **capital** mensual, del **interés** mensual, del valor proporcional de los **impuestos** sobre la propiedad y del **seguro** proporcional (PITI, por sus siglas en inglés) no debe superar el 28% del ingreso bruto familiar mensual. Otras deudas, tales como tarjetas de crédito y otros préstamos, cuando se suman al PITI, no deben exceder el 36% del ingreso bruto mensual.

Existen varias maneras de calcular su PITI. En la cotización de la propiedad, usted debe encontrar los impuestos sobre la propiedad, y a veces el seguro. Los programas informáticos, sitios de Internet, su agente inmobiliario o el garante pueden calcular rápidamente el PITI por usted.

Cuando solicite un préstamo convencional, tenga en cuenta que éstos generalmente tienen un monto máximo de dinero que se puede pedir prestado. Las pautas actuales se encuentran alrededor del 80% del valor estimado o del precio de venta, el que sea el más bajo. Por lo general, los préstamos que superan el 80% requieren de algún tipo de seguro de hipoteca. Hay empresas que se especializan en los seguros de hipotecas. El prestatario paga el eguro, pero el prestamista es el bene?ciaio del seguro si el restatariono pgaEl seguro, generalmente, cubre sólo esa porción del préstamo que supera el 80% del valor. El requisito para obtener un seguro de hipoteca privado (**PMI**, por sus siglas en inglés) desaparece cuando el préstamo disminuye hasta el nivel que le satisface al prestamista.

El paso siguiente es **tasar** la propiedad. La tasación la realiza un tasador que elige el prestamista, pero que lo paga el prestatario.

En el caso de que el monto del préstamo solicitado no cubra la tasación de la propiedad, el prestatario puede hacerse cargo de la diferencia realizando un pago inicial superior para rebajar el monto del préstamo. A veces es mejor realizar un pago inicial superior para no tener que pagar PMI.

Luego, el prestatario debe estudiar los tipos de préstamos disponibles. El préstamo más común es el préstamo fijo a 30 años, en el que la tasa de interés es fija a lo largo de los 30 años. Los prestatarios que desean disminuir el pago de intereses (los cuales son deducibles de los impuestos federales sobre la renta) pueden elegir una cuota mensual un poco más alta, pero una que pague el préstamo en 15 años.

También existen **hipotecas con pago graduado**. En este tipo de hipotecas, el pago puede ser bajo durante los primeros años y luego la cuota aumenta de acuerdo con un programa determinado durante el plazo restante del préstamo. Las ventajas que presenta son un pago inicial bajo y conocer el monto del pago final. Las hipotecas con tasa ajustable (ARM por sus siglas en inglés) tienen una **tasa de interés inicial que se ajusta** (hacia arriba o hacia abajo) de acuerdo con un índice. (Los índices que se utilizan comúnmente son las letras del tesoro y costos de los fondos). El prestamista agrega un "margen" al índice para alcanzar la tasa. Las ARM se ajustan generalmente una vez por año.

Para evitar que las tasas de interés aumenten demasiado rápido, las ARM tienen lo que comúnmente se conoce como un "6-2 CAP". Esto significa que la tasa de interés no puede subir más de un 6 por ciento sobre la tasa de interés inicial hasta que se cancele el préstamo, y la tasa de interés no puede subir más del 2% por año.

Los préstamos " **de pago de monto global** " tienen un pago de monto global grande pagadero al final del plazo del préstamo. A veces estos préstamos de pago de monto global al vencimiento aplican montos más pequeños de la cuota mensual contra el capital. Por lo tanto, el prestatario paga principalmente intereses hasta que se efectúe el pago global al vencimiento del préstamo.

Préstamos asegurados por la FHA . La Administración Federal de Vivienda funciona desde el año 1934. Juega un papel muy importante en la financiación de viviendas dado que brinda un seguro a los prestamistas que los protege contra pérdidas relacionadas con la ejecución hipotecaria.

Los préstamos para la construcción, para reventa, para adquirir una vivienda nueva y de refinanciación todos se pueden beneficiar del seguro de FHA. Estos préstamos tienen un monto máximo que varía de condado en condado. En el condado de Maricopa, por ejemplo, el monto máximo actual es apenas superior a los US\$ 160.000.

Cuando alguien financia un préstamo de acuerdo con las pautas FHA, debe pagar como pago inicial por lo menos un 3% del precio de venta. Sin embargo, parte de ese 3% se puede aplicar a los costos de cierre.

Todos los préstamos del FHA requieren de seguros para préstamos, es decir, de la Prima de Seguro Hipotecario (MIP por sus siglas en inglés). El prestatario debe pagar esa prima inicial que equivale al 1,5% del monto del préstamo (se puede agregar al monto del préstamo). Además, existe un cargo anual del ,5% del monto del préstamo. Generalmente, la MIP desaparece cuando el monto del préstamo se reduce a un 78% del precio de compra original.

Para sacar un préstamo del FHA, el FHA o la Administración de Temas Relacionados con Veteranos (VA) debe haber aprobado una tasación de la propiedad. Si la vivienda no

es tasada al precio de venta, el comprador puede hacerse cargo de la diferencia, negociar una rebaja de precio con el vendedor o anular el contrato y recuperar el depósito en garantía.

El solicitante del préstamo FHA debe cumplir con ciertos porcentajes de calificación. Los porcentajes son diferentes de los que se utilizan para determinar la elegibilidad para préstamos convencionales. El PITI (Capital, interés, impuestos y seguro) no puede superar el 29% del ingreso bruto mensual de una familia. Cuando se le suman a PITI otras deudas del hogar (pago del auto, deuda de la tarjeta de débito, etc.), el total no puede ser superior al 41% del ingreso bruto mensual.

Existen otras características, beneficios y requisitos del FHA. Su prestamista o el agente inmobiliario pueden proporcionarle más información.

Préstamos garantizados por la VA – Los préstamos con garantía están disponibles para veteranos que cumplen con los requisitos y que obtuvieron una baja honorable y estuvieron en el servicio militar durante un período de tiempo adecuado. Para aquellos que sirvieron después de 1980, el plazo es de dos años.

El VA actualmente no presta dinero, pero garantiza un monto de dinero determinado en el caso de que el comprador no pague. No existe un límite de préstamo, pero la garantía actual es de US\$ 60.000 y los prestamistas, por lo general, no otorgan préstamos que sean cuatro veces mayores al monto de la garantía sin un pago inicial. Por lo tanto, la mayoría de los préstamos VA son de US\$ 240.000 aproximadamente o inferiores.

El primero requisito para solicitar un préstamo garantizado por la VA es obtener un "Certificado de Elegibilidad". La VA analiza el efectivo, créditos y garantías del posible

comprador. Los gastos, servicios y mantenimiento de la casa pueden alcanzar el 41% del ingreso bruto mensual, pero el comprador debe mostrar que cuenta con los ingresos restantes para cubrir los gastos normales de vida.

Si un veterano reúne las condiciones, el próximo paso consiste en que la VA realice una tasación. Si el valor de mercado, basado en la tasación, es satisfactorio, la VA otorga un "Certificado de Valor Razonable". La tasación de una vivienda existente tiene validez durante seis meses.

La VA también impone otros requisitos. El préstamo se debe pagar en cuotas iguales, el comprador no puede ser sancionado por cancelar el préstamo antes del vencimiento del mismo y el costo de iniciación no debe superar el 1% del préstamo. El VA cobra una cuota de financiación para recuperar las pérdidas ocasionadas por las propiedades ejecutadas. Cualquier tarifa de descuento del préstamo lo puede pagar el comprador o el vendedor, pero las tarifas de descuento no se pueden financiar.

Cualquier otro gasto del préstamo lo puede pagar el comprador o el vendedor, pero los gastos del depósito en garantía y los gastos por la inspección de termitas no se le pueden cobrar al veterano.

Los veteranos pueden utilizar su elegibilidad para solicitar préstamos VA en el futuro siempre y cuando cancelen los préstamos anteriores.

Préstamos "carryback" [financiación por parte del vendedor] – Esta forma de financiar una vivienda tiene lugar cuando el vendedor decide otorgarle un préstamo al comprador, en inglés "carryback", por una parte del precio de compra. Esta opción puede ser atractiva para el vendedor por varias razones: asuntos impositivos, quizás no necesita percibir inmediatamente el precio de venta completo; quizás los intereses que puede devengar de financiar parte

de la compra son superiores al rendimiento de otro tipo de inversión, o quizás si la propiedad no se puede vender sin ofrecer el incentivo del "carryback". Las transacciones carryback suelen ser complicadas y aquellos vendedores y compradores que tengan en cuenta esta opción deben consultar a asesores profesionales.

Aceptación del préstamo – Algunos préstamos se pueden transferir a un nuevo prestatario. A veces se debe pagar una comisión inicial al prestamista y otras veces puede haber un ajuste de la tasa de interés. **Cuando se realiza una aceptación, el nuevo prestatario es responsable de pagar el préstamo, pero, a menos que el prestamista haya liberado al prestatario original de responsabilidades, el antiguo comprador (el vendedor) será responsable del pago del préstamo si el nuevo comprador no paga.**

La financiación de una vivienda puede ser complicada y requiere mucho tiempo. El esfuerzo de buscar los mejores términos y opciones para usted y luego cumplir con la precalificación u obtener la aprobación previa puede ahorrarle mucho tiempo y no estresarlo en el futuro.

Prácticas predatorias de préstamos – La mayoría de las instituciones prestamistas realizan sus negocios de manera justa y abierta. Prestan dinero a cambio de un beneficio justo.

Sin embargo, existen empresas que se dedican a lo que se conocen como "prácticas predatorias de préstamos", se aprovechan de las personas y les cobran tasas e intereses excesivamente altos.

Observe los siguientes párrafos iniciales de una guía de prácticas predatorias de préstamos preparada por la Oficina del Fiscal General de Arizona:

"La concesión engañosa de préstamos es un problema muy habitual que enfrentan los habitantes de Arizona. Tres sectores de nuestra población son el blanco de los prestamistas predadores: las personas mayores de Arizona que han trabajado duro y han acumulado capital en su propiedad a lo largo del tiempo, los consumidores minoritarios que generalmente no usan los servicios bancarios tradicionales y realizan sus negocios con empresas de financiación y las familias de bajos recursos que poseen menos que un crédito perfecto.

Si usted quiere un préstamo con segunda hipoteca (línea de crédito), comprar una casa, refinanciar su vivienda o refaccionar su hogar, los prestamistas predadores están listos para tomar su dinero y pueden terminar quedándose con su vivienda. Las prácticas predatorias de préstamos implican grandes ganancias para los prestamistas y una deuda que nunca se acaba para el prestatario."

El folleto completo se encuentra disponible en www.azag.gov/consumer/index.html. Este sitio es una fuente excelente de información acerca de estas prácticas deshonestas.

Capítulo 9

Período de Depósito en Garantía [Período antes del Cierre]

El período de depósito en garantía [el período antes del cierre] es el período que comienza con la aceptación de una oferta de compra-venta y finaliza cuando la operación se concreta. Frecuentemente resulta ser un período estresante ya que hay un ir y venir continuo de papeles y llamadas telefónicas entre las partes afectadas. Analicemos un poco este período.

El comprador – Si el comprador aún no ha obtenido un préstamo, lo primero que debe hacer es **solicitar los fondos** necesarios para financiar la compra de la vivienda. El comprador debe establecer en el Contrato de Compra el momento en el que el vendedor puede llegar a recibir la copia de la **Aprobación de Préstamo Condicional** confeccionada por el prestamista.

Asimismo, el prestamista necesitará la **tasación** de la propiedad para asegurarse de que la propiedad vale el monto que se le ha solicitado. El tiempo requerido para obtener una tasación puede variar según las condiciones del mercado inmobiliario. El prestamista seleccionará al tasador, pero el prestatario es quien paga sus honorarios.

También hay un requisito para el seguro de la nueva vivienda del propietario. El prestamista emitirá una Aprobación de Préstamo Condicional sin tener prueba de la existencia de la póliza del propietario, pero el cierre de la venta no se finalizará hasta que el seguro del propietario este en vigor.

Seguro de Título – Hay dos clases de seguro de título que entran en juego cuando se vende una vivienda. El vendedor generalmente paga una **Póliza del Propietario**. La Póliza del Propietario protege al vendedor en caso de que haya problemas de título subsiguientes. Se cobra una prima única. La póliza se emite generalmente con un monto equivalente al del precio de compra.

El comprador normalmente paga una Póliza del Prestamista (a veces conocida como "Asociación Americana de Títulos de Terreno (ALTA)" o "broad form (amplia)"). Esta póliza protege al prestamista y generalmente es más abarcativa que la Póliza del Propietario. Por lo general se emite con un monto equivalente al del préstamo. Nuevamente, se cobra una prima única.

La empresa ?duciaaria le proporcionará al comprador un Compromiso de Seguro de Título. Si hay algo en la revisión del título que hace que usted quiera cancelar el contrato de compra, tiene cinco días para ponerse en contacto con el vendedor para discutir las cláusulas de excepción con las que usted no está de acuerdo. No puede rechazar las cláusulas de excepción que eran de su conocimiento al ?rmar el contrato. En la revisión de un título por lo general quedan al descubierto derechos de servidumbre, derechos de embargo, limitaciones en el título de propiedad, promesas, condiciones y restricciones. (Convenios, Condiciones y Restricciones).

A usted le pueden sugerir que no es necesaria una agrimensura catastral para la compra de una vivienda en una zona urbana reconocida. Sin embargo, al menos debe revisar la subdivision o plano, debe determinar las dimensiones de su propiedad y con?rmar que está obteniendo lo que usted pagó. Las agrimensuras catastrales de terrenos desocupados son todavía más importantes.

Tendrá que llevar a cabo una **inspección de termitas** y una **inspección de la vivienda**. La mayoría de lo agentes

inmobiliarios pueden recomendar profesionales con experiencia que trabajen dentro del área de su nueva vivienda. Estas inspecciones se deben realizar lo antes posible una vez firmado el contrato de compra.

Si el vendedor no le proporciona una **garantía de la vivienda**, usted debería adquirir una. Las garantías de vivienda pueden ser de diferentes "formas y tamaños". Algunas cubren sólo las mínimas condiciones básicas y la mayoría contiene cláusulas "preexistentes". Aún si el vendedor le proporciona una garantía de la vivienda, usted puede querer pagar la diferencia para ampliar y mejorar la cobertura de la misma. Pida una copia de la póliza y revísela antes del cierre de la venta.

Durante el período de depósito en garantía, en algún momento usted tendrá la oportunidad de realizar una **"recorrida final"**. Ésta será su última oportunidad de revisar la propiedad antes del cierre. Es por ello que querrá hacer la recorrida final lo más cerca al cierre posible. El vendedor tiene la obligación de entregar la propiedad con todos sus componentes principales en orden, así que tómese su tiempo para verificar que así sea. Controle la calefacción y el aire acondicionado. Tire de la cadena del baño, abra los grifos y pruebe el lavavajillas. Controle las luces y los tomacorrientes. Una vez cerrado el trato, será casi imposible hacer que el vendedor se haga responsable de algo que no funciona. Y no se confíe de las garantías de la vivienda. Algunas de ellas sólo cubren eventos que surgen después del cierre.

Si surge algún problema esencial o sustancial durante el período antes del cierre que le hace pensar que la vivienda que está comprando no está en las condiciones descritas en la lista y contrato de compra, usted puede cancelar el contrato o pedir al vendedor que solucione el problema. Ésta puede ser un área complicada. Consulte a su agente inmobiliario o abogado para que lo asesoren.

El vendedor – El vendedor tiene menos cuestiones que controlar durante el período antes del cierre. El vendedor tiene que facilitarle la entrada a la propiedad a los tasadores, agrimensores, inspectores de termitas, inspectores de vivienda, al comprador para la recorrida y demás. Si el vendedor proporciona una Garantía de la Vivienda y aún no ha hecho arreglos, los detalles de la garantía se deben concluir durante el período antes del cierre.

Si la vivienda en cuestión se encuentra en una comunidad planificada que tiene su propia asociación de propietarios, se le debe enviar al comprador una copia de Convenios, Condiciones y Restricciones (CC&Rs por sus siglas en inglés) y los documentos adicionales relacionados antes del cierre. Si hay 50 o menos residencias en el área planificada, esta responsabilidad recae sobre el vendedor. Si hay más de 50 unidades, la asociación de propietarios debe proporcionar la documentación, lo cual se le debe comunicar con anticipación. El agente del vendedor es generalmente quien coordina este procedimiento, pero la responsabilidad recae sobre el vendedor.

Capítulo 10

Cierre del Acuerdo

El **cierre** real de su transacción inmobiliaria (la firma de documentos que oficialmente hace efectiva la transferencia de título) probablemente tendrá lugar en las oficinas de la empresa de título o del agente de la compañía de fideicomiso que tiene el depósito en garantía. No es necesario que el comprador y el vendedor estén presentes al mismo tiempo. Por ejemplo, el comprador puede cerrar el trato durante la mañana y el vendedor puede hacerlo más tarde ese mismo día.

Muchos aspectos del cierre de una transacción inmobiliaria están regulados por la **Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces de 1974 (Real Estate Settlement Procedures Act of 1974-RESPA)**. Dicha Ley determina que tanto el comprador como el vendedor deben recibir copias de los **informes de cierre (settlement sheets)** para así dar total divulgación de todos los costos relacionados con la venta. Durante el cierre, se le debe explicar tanto al comprador como al vendedor todos los puntos del informe de cierre de manera adecuada. Cuando el cierre finaliza, el vendedor traspasa el título de la propiedad por medio de una escritura. Y, a lo último del cierre, el vendedor recibe el monto neto del precio de compra, menos las deducciones. La compañía inmobiliaria por lo general recibe su comisión en este momento.

La deducción más grande del vendedor probablemente será la comisión para el comisionista inmobiliario. El vendedor tendrá una deducción por el tiempo que habitó la vivienda y

que acumuló, pero no pagó, impuestos sobre la propiedad. Lo mismo puede ocurrir con cuotas de la asociación de propietarios que se deben y demás pagos similares. Si se deben impuestos sobre la propiedad, tanto el monto que se debe como cualquier multa relacionada se le descontará al vendedor. Esto lo realiza la empresa de ?deicomiso. Puede haber una deducción por servicios utilizados que aún no se han pagado.

Por lo general el comprador se hace cargo de los documentos ?nancieros, sobre todo costos de registro, seguro de título, y honorarios como los del tasador o inspector de vivienda (Ver Capítulo 9). Debido a que el comprador eventualmente puede recibir el impuesto sobre la propiedad y quizás las facturas de servicios para período durante el cual él no habitaba todavía en la vivienda, las deducciones que haga el vendedor de estos gastos le serán acreditados al comprador.

En algún momento durante el cierre, tanto el comprador como el vendedor ?rman la **Declaración Jurada de Valor de la Propiedad**. Este documento establece el precio de venta de la propiedad tal como lo exige la ley. La Declaración Jurada de Valor de la Propiedad es una de las herramientas utilizadas por los asesores del condado para ?jar los valores liquidables con ?nes impositivos.

Una vez que el comprador y el vendedor hayan cerrado el depósito en garantía, la empresa de depósitos en garantía archiva los documentos pertinentes en el registro del condado.

El vendedor ha recibido el producto de la venta, el comprador ha pagado la propiedad en efectivo y/o con un documento de crédito, la comisión se ha pagado, los documentos se han archivado. El acuerdo está cerrado.

Se le pedirá que firme una gran cantidad de documentos durante el cierre de su transacción inmobiliaria. Usted tiene derecho a leer cada documento y a recibir todas las explicaciones que solicite, sin importar el tiempo que lleve esto.

Se le aconseja que lea, comprenda y pregunte todo lo que sea necesario antes de firmar los documentos.

NO PROCEDA AL CIERRE a menos que usted esté conforme con todo lo resuelto.

Capítulo 11

Luego del Cierre

Si todo anduvo bien en el proceso de negociación, en el período de depósito en garantía y en el cierre, ya no queda más nada por hacer después del cierre más que disfrutar de su nueva vivienda.

Si tiene una garantía de vivienda, ya sea comprada o provista por el vendedor, asegúrese de comprender qué es lo que cubre y qué no. Las garantías de vivienda pueden tener diferentes niveles de cobertura. A veces cubren artículos relativamente modestos y en otros casos no cubren artículos relativamente costosos.

Si está pensando en remodelar o reformar su nuevo hogar, asegúrese de estar al tanto de los requisitos para obtener los permisos correspondientes de las autoridades locales. Puede hacer reformas/adiciones sin tener un permiso de construcción, pero con el paso del tiempo cuando quiera vender la vivienda el no poder mostrar que obtuvo los permisos correspondientes le costará más caro que el costo actual del permiso.

¡Disfrute de su nuevo hogar!

Apéndice A

A dónde ir para...

Los siguientes temas no están a cargo del Departamento de Bienes Raíces. Las referencias a continuación se pueden utilizar como una guía general para obtener información de las siguientes áreas.

Tasadores – El Consejo de Tasación de Arizona (Arizona Board of Appraisal) otorga las licencias a los tasadores. Puede ponerse en contacto con ellos en:

Consejo de Tasación de Arizona
1400 W Washington Suite 360
Phoenix AZ 85007
(602) 542-1539
www.appraisal.state.az.us

Pleitos sobre la comisión cobrada por los agentes de bienes inmuebles – Según la ley del Estado de Arizona, el sistema judicial de Arizona maneja los litigios relacionados con las comisiones.

Asuntos relacionados con servicios prestados por contratistas – El Registro de Contratistas (Registrar of Contractors) se encarga de los contratistas y de los asuntos relacionados con éstos. Se pueden contactar en:

Registro de Contratistas de Arizona
800 W Washington Street, 6th Floor
Phoenix AZ 85007-2940
(602) 542-1525
www.rc.state.az.us

Vivienda Justa – El Departamento no regula los asuntos relacionados con la Vivienda Justa. Por lo general, éstos son asuntos federales. Los siguientes enlaces pueden ser útiles:

www.usdoj.gov/crt/housing/title8/html

Regulaciones Federales de Vivienda Justa
www.hud.gov/of?ces/theo/FHLaws/index.cfm

Defensor Nacional de Vivienda Justa en línea
www.fairhousing.com/

Asistencia para Vivienda Justa del
Departamento de Vivienda y Desarrollo
Urbano (HUD)
www.hud.gov/groups/fairhousing.cfm

Ley de Derechos Civiles de los Estados Unidos
de 1964
www.dol.gov/oasam/regs/statutes/2000e-16.htm

Vivienda Justa, ley del consumidor
consumerlawpage.com/brochure/fair-hse.shtml

Departamento de Igualdad de Oportunidades
de la ciudad de Phoenix (City of Phoenix Equal
Opportunity Department)

www.ci.phoenix.az.us/CITZASST/houseidx.html

Escal General de Arizona, División Derechos
Civiles

www.attorney_general.state.az.us/civil_rights/index.html

Asociaciones de Propietarios – No hay agencia de orden público que se encargue de los reclamos sobre las asociaciones de propietarios.

Los litigios que involucran las asociaciones de propietarios deberán llevarse a cabo a través del sistema judicial.

Estas reclamaciones se tratan en los Estatutos Modificados de Arizona, Título 33.

Para obtener información acerca de las asociaciones de propietarios y de asuntos relacionados con las asociaciones comunitarias, la Agencia para una Mejor Asociación y Administración Comunitaria (Bureau for Better Community Association and Management), parte del Instituto Nacional de Administración Comunitaria (Institute of Community Management), ha confeccionado un folleto. Puede encontrarlo en

www.nicm1.com/Art12001pt.htm

Si quiere comunicarse con el Instituto Nacional de Administración Comunitaria (National Institute of Community Management-NICM) llame al 1-(800)-387-1099 (sólo para residentes de Arizona) para que lo asesoren con respecto a una reclamación.

Inspectores de Vivienda – El Consejo de Registro Técnico de Arizona (Arizona Board of Technical Registration) regula a los inspectores de vivienda.

Consejo de Registro Técnico de Arizona
1990 W Camelback Road, Suite 406
Phoenix AZ 85015
(602) 255-4053
www.btr.state.az.us

Garantías de Vivienda – Las garantías de vivienda se encuentran bajo la competencia del Departamento de Seguros de Arizona.

Departamento de Seguros de Arizona
2910 N 44th Street, 2nd Floor
Phoenix AZ 85018
1-(800) 325-2548
(602) 912-8444
www.id.state.az.us

Conflictos entre Arrendador e Inquilino – No existe ninguna agencia de orden público que se encargue de los conflictos entre arrendador e inquilino.

Los conflictos entre arrendador e inquilino deben resolverse a través del sistema judicial.

Para obtener un panorama general sobre la legislación estatal que regulan los temas arrendador/inquilino preparado por la Corte Suprema de Arizona, dirígase a www.supreme.state.az.us/info/brochures/landlord.htm

La Secretaría del Estado proporciona información adicional en

www.azsos.gov/public_services/publications/Residential_Landlord_Tenant_Act/2002/Landlord_Act.htm

También se puede comunicar con las oficinas a continuación:

Arrendador - Inquilino – Ciudad de Phoenix
(602) 262-7210

Línea directa de Arrendador e Inquilino del
Condado de Maricopa
(602) 257-8987

Servicios Comunitarios (Phoenix)
(602) 262-7344

Otras ciudades que no sean Phoenix y Mesa
(602) 269-3915

Compañías de Seguro de Hipoteca de Vivienda/Título – Las compañías de seguro de hipotecas de vivienda y de título se encuentran bajo la competencia del Departamento Bancario de Arizona (Arizona Department of Banking). Se pueden contactar en:

Departamento Bancario de Arizona
2910 N 44th Street, 3rd Floor
Phoenix AZ 85018
(602) 255-4421
www.azbanking.com

Transacciones Inmobiliarias en México – El Departamento de Bienes Raíces de Arizona no tiene competencia sobre las transacciones inmobiliarias que se llevan a cabo en México, por más que estén involucrados ciudadanos de Arizona.

Para obtener más información sobre cómo evitar problemas en ese tipo de transacciones inmobiliarias, visite el sitio web de la Comisión Arizona-México en:

www.azmc.org

Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (Real Estate Settlement Procedures Act-RESPA) — Para obtener más información acerca de esta Ley, escriba a:

Oficina para el cumplimiento de la Ley de
Procedimientos de Liquidación de Bienes
Raíces (RESPA)
US Department of HUD
451 7th Street SW
Washington DC 20410-8000
(202) 708-0502

Delincuentes Sexuales – Para buscar por nombre o código postal a los delincuentes sexuales registrados en Arizona, visite el sitio web del Departamento de Seguridad Pública de Arizona:

www.azsexoffender.org

Apéndice B

Lista preliminar para compra/venta

PRECAUCIÓN: Esta lista no contiene todo lo que necesita saber cuando compra o vende una casa. El propósito de esta lista es introducirlo al proceso. ¿Piensa que esto tal vez implicará demasiado trabajo? Cuando prepare la Declaración de Propiedad del Vendedor o "SPDS", por sus siglas en inglés, se le pedirá que brinde la mayor parte de la información que figura en la lista y, en algunos casos, mucha más información que ésta. En caso de que realice un contrato AAR® sin modificaciones, se le pedirá además que les facilite la SPDS a los compradores.

1. ¿Cuál es la descripción legal de su propiedad? Si usted no tiene esta información, su agente inmobiliario puede buscarla por usted, por lo que no debe preocuparse si no la encuentra. Además, la mayoría de los condados de Arizona tienen sitios web que le permitirán obtener su número de parcela y la descripción legal.
2. ¿Existe algún documento registrado que usted no conozca? Su agente inmobiliario puede ayudarlo con esto, pero los sitios web de los condados brindan acceso a los documentos registrados con respecto a su propiedad. Es poco probable que haya un derecho real de garantía o sentencia que usted no conozca, pero en caso de que lo hubiere, es mejor informarse al respecto antes de que lo sorprenda el informe preliminar de título de la propiedad.

3. ¿Cuándo se construyó la vivienda? Si su vivienda se construyó antes de 1978, se le pedirá que proporcione cualquier evidencia respecto a la utilización de pintura a base de plomo en su vivienda.

También deberá brindarles a los posibles compradores un folleto con advertencias acerca de los peligros de la pintura a base de plomo (su agente inmobiliario tiene estos folletos). Pregúntele a su agente inmobiliario si su vivienda se construyó antes de 1978.

4. ¿Quién la construyó? ¿Tiene designación histórica o está ubicada en un distrito histórico?

5. ¿Hay algún área estructural o defecto que deba ser reparado?

6. ¿Ha sufrido el edificio alguna ampliación?

De ser así, ¿cuándo se realizó? ¿Quién la realizó? ¿Existen registros de los permisos e inspecciones requeridos?

7. ¿Qué antigüedad tiene el techo? Si el techo ha sido reemplazado, ¿quién realizó el nuevo techado y cuándo se reemplazó?

¿Existe actualmente alguna gotera u otro problema relacionado con el techo?

8. ¿Qué antigüedad tiene el sistema de calefacción/aire acondicionado?

Debido a que el aire acondicionado es tan importante para el clima desértico de Arizona, debe prestar especial atención a la antigüedad, el registro de mantenimiento y la actual capacidad de servicio de los sistemas mecánicos de Calefacción, Aire Acondicionado y Ventilación de su vivienda actual o deseada. En caso de que estas unidades hayan sido reemplazadas, ¿quién realizó el trabajo y cuándo se llevo a cabo el mismo? ¿Es posible que dicha persona tenga un registro del servicio técnico brindado a las unidades?

9. En caso de que haya una piscina, ¿qué antigüedad tienen el sistema de calefacción, el filtro, la bomba, etc.? En caso de que estas unidades hayan sido reemplazadas, ¿quién realizó el trabajo y cuándo se llevo a cabo el mismo? ¿Es posible que dicha persona tenga un registro del servicio técnico brindado a las unidades?
10. ¿Existe algún problema con las cañerías que los posibles compradores desearían conocer?
11. ¿Existe algún problema eléctrico que los posibles compradores desearían conocer?
12. ¿Qué antigüedad tiene el calentador de agua?
13. ¿Qué antigüedad tienen y cuáles son las condiciones de funcionamiento de los siguientes elementos que permanecerán en la vivienda? Triturador de basura, lavadora, secadora, cocina, heladera, horno de microondas, dispositivo para abrir la puerta del garaje, etc.
14. ¿Existe alguna garantía por la casa o los aparatos que usted dejará o transferirá al comprador?
15. ¿Existe algún sistema de aspersión o riego? De ser así, ¿qué antigüedad tiene, de qué tipo es y quién lo instaló?
16. ¿Ha habido algún reclamo en contra del seguro del propietario desde que compró la vivienda?
17. En caso de que la vivienda pertenezca a una asociación de propietarios, ¿cuál es el valor de las cuotas y cuándo vencen dichas cuotas? ¿Qué actividades realiza la asociación con respecto a la propiedad y qué debe hacer el propietario? ¿Qué tan restrictivas son las limitaciones de Convenios Condiciones y Restricciones (CC&R) o cualquier otra limitación en el título de propiedad?

18. ¿Existe algún derecho de servidumbre sobre la propiedad? El derecho de servidumbre es el derecho de terceros a utilizar su propiedad. Por ejemplo, una empresa de energía eléctrica puede solicitar un derecho de servidumbre para hacer funcionar los cables de alta tensión. Durante su período de propiedad, ¿le concedió usted el derecho a utilizar su propiedad a alguna otra persona? (Usted recibirá mucha de esta información en el informe preliminar de título de propiedad).

Apéndice C

Cómo poner su casa en orden

Muchas empresas inmobiliarias también publican guías para los compradores/ vendedores de viviendas. Una pequeña visita a varias de estas empresas puede ayudarlo a obtener información adicional para preparar su propiedad para la venta y para evaluar propiedades que estén a la venta.

Exterior de la casa

1. ¿Cuál es la apariencia del techo? ¿Falta alguna teja? ¿Está el techo libre de hojas de árboles, hojas de pinos o cualquier otro desperdicio?
2. ¿Están las canaletas de lluvia colocadas firmemente? ¿Hay alguna gotera en dichas canaletas? ¿Están estas canaletas libres de polvo y desechos?
3. ¿Es necesario pintar la imposta (las franjas de madera en el borde de la vivienda)?
4. Revise el área de concreto en donde la casa se une al piso. ¿Necesita una mano de pintura?
5. Puerta del garaje. ¿Funciona bien y sin hacer ruidos? Algunas veces todo lo que necesita la puerta del garaje es un lubricante para la puerta y el mecanismo de movimiento.

6. Otras puertas y todas las ventanas. ¿Funcionan bien y sin hacer ruidos? ¿Están intactas las molduras? ¿Es necesario limpiar o reemplazar algún vidrio? ¿Es necesario cambiar las correderas de las puertas al patio y cualquier otra puerta corrediza?
7. La entrada. Verifique que no haya grietas, partes faltantes, manchas difíciles, etc.
8. Arbustos, árboles y plantas. ¿Están las plantas sanas bien cortadas y prolijas? ¿Hay algún elemento enfermo, muerto o a punto de morir que deba tratarse o reemplazarse? ¿Es necesario cortar los árboles que tienen contacto con la vivienda?
9. Cobertizos y otras edificaciones externas. ¿Presentan signos de cuidado o abuso? En caso de que no estén sujetos al suelo de manera permanente, ¿están centrados sobre la base que utiliza, cualquiera que sea ésta?

Interior de la vivienda

10. ¿Presenta el techo signos de manchas de humedad anteriores o de moho provenientes de goteras?
11. ¿Hay alguna habitación que evidentemente necesite ser pintada?
12. ¿Es necesario limpiar o lavar las alfombras antes de invitar a cualquier posible comprador?
13. ¿Están las cortinas o cualquier otro cobertor de ventanas limpios y en buen estado?
14. ¿Funcionan correctamente los sistemas de cañerías y electricidad?

Ático o espacios entre pisos

15. ¿Está el aislamiento distribuido en forma pareja y su?ciente?

16. ¿Existe algún signo de plaga de termitas reciente?

Considere los costos para determinar qué realizará y qué no realizará cuando deba poner su vivienda en las mejores condiciones posibles para mostrarla y venderla. Consulte a su agente inmobiliario antes de realizar grandes proyectos, tales como pintar el exterior o pintar más de una habitación en el interior de la vivienda. Si bien es cierto que usted desea que la vivienda "luzca" bien, también puede suceder que el nuevo propietario desee darle su toque personal a la apariencia de la vivienda. Si éste es el caso, puede que usted no recupere el costo de su inversión.